



Dak- en gevelgroen: wat kost het, wat levert het op?

Vergeet die mooie technische trucs, ga voor de toegevoegde waarde

De markt van dak- en gevelbegroening is de laatste jaren met een stevige inhaalslag bezig. Blijft het probleem dat het voor opdrachtgevers weinig transparant is wat de verhouding is tussen kosten en opbrengsten van een groen dak of groene gevel. Het vakblad Dak & Gevel Groen bracht een aantal aanbieders bij elkaar om te discussiëren over de stelling: 'Dak- en gevelbegroeners moeten veel meer koersen op total cost of ownership. Deze business gaat niet over mooie technische oplossingen, maar om toegevoegde waarde voor de opdrachtgever.'

Auteurs: Hein van Iersel en Ruud Jacobs

De discussie die wij als vakblad aankaarten heeft natuurlijk veel, zo niet alles te maken met de prilheid van de markt. In een jonge markt is het bijna onvermijdelijk dat er soms goede en soms minder goede oplossingen op de markt komen. Dat heeft met integriteit of cowboymentaliteit van de aanbieder te maken, maar kan ook het gevolg zijn van voortschrijdend inzicht. Ruud Kempen van Van Helvoirt Groenprojecten opent de discussie met de opmerking: "Hooft dit allemaal niet bij de ontwikkeling van de markt? Iedereen ontwikkelt systemen, omdat er een markt voor is en na verloop van tijd komen de beste systemen boven drijven." Robert Smid van Dupré gaat verder: "Hebben we het over groene daken of groene gevels?" Volgens Smid is het voor gevelsystemen veel lastiger om de toegevoegde waarde duidelijk te maken dan voor groene daken. Erik Steegman van Leven op Daken gaat een stap verder en vraagt zich af of er niet veel gevelsystemen te vroeg op de markt gezet zijn: "Bij groene gevelsystemen hebben we te maken met heel veel verschillende prijzen per meter. Je moet je dan ook afvragen of er geen

systemen zijn die niet te snel in de markt zijn gezet."

Klaasjan Lautenbach van Cultiwall is het hier duidelijk niet mee eens. Volgens hem is er op dit moment wel degelijk veel expertise op het gebied van groene gevelsystemen: "De eerste groene wanden stammen uit het eind van de jaren tachtig. Als Cultiwall hebben wij groene wanden die al twaalf jaar in gebruik zijn. We moeten zeker kritisch blijven, maar ons ook geen angst laten aanpraten."

"Wij hoeven echt niet alle groendaken te leveren, als alle daken maar groen worden"

Total Cost

Hans van Cooten van Mostert De Winter gaat een paar stappen verder dan Lautenbach. Zijn

Aan de Dak&Gevel Groen-forumdiscussie over de kosten transparantie van groene daken en gevels 'Wat kost het, wat levert het op?' werd meegewerkt door:

- Peter Koop (ZinCo)
- Erik Steegman (Leven op Daken)
- Toon Ebben (Boomkwekerij Ebben)
- Albert-Jan Kerksen (Bureau Groen Advies)
- Robert Smid (Du Pré Groenprojecten)
- Ruud Kempen (Van Helvoirt Groenprojecten)
- Klaasjan Lautenbach (Cultiwall)
- Hans van Cooten (Mostert De Winter)



V.l.n.r. Albert Jan kerssen, Robert Smid, Ruud Kempen en Klaasjan Lautenbach.



Klaasjan Lautenbach



Erik Steegman en Toon Ebben.

bedrijf Mostert De Winter streeft ernaar systemen op de markt te brengen die dertig jaar meegaan. Van Cooten: "Wij garanderen daarbij een prijs tot tien jaar in onderhoud."

Als we de verhalen van Van Cooten en Lautenbach beluisteren, zou er weinig tot niets aan de hand zijn, maar gelukkig is ook Toon Ebben van de gelijknamige boomkwekerij

aangeschoven. Zijn bedrijf is bezig met nieuwbouw en heeft daarbij ook gekeken naar groene gevels, maar is halverwege afgehaakt, omdat hij door de bomen het bos niet meer zag. Toon Ebben: "Wat ik heb geconstateerd is dat er weinig systemen met beleving zijn. Voor onze nieuwbouw heb ik daarom de beoogde gevelsystemen ingewisseld voor klimsystemen, omdat niemand duidelijkheid kon geven. Er zijn

"We moeten zeker kritisch blijven, maar ons ook geen angst laten aanpraten"

misschien wel goede natuurlijke systemen die acceptabel zijn, maar ik ben nu eenmaal geen proefstation." Erik Lautenbach: "Ik ben het daar niet mee eens. In dit land zijn er zeker een stuk of negen professionele gevelsystemen op de markt. Maar op de een of andere manier worden we klaarblijkelijk niet serieus genomen. De vraag die we ons daarom als sector zouden moeten stellen is: hoe kunnen we ons beter profileren?" Peter Koop van ZinCo sluit zich hierbij aan: "Nederland is gidsland op het gebied van gevelsystemen." Ook volgens Ruud Kempen is er in Nederland ruim voldoende knowhow op het gebied van groene gevels en hoort dit gewoon bij de normale ontwikkeling van de markt: "Ik begrijp de argwaan van Ebben dan ook niet. De markt van groene gevels kristalliseert zich vanzelf uit. Bij de pioniersfase hoort nu eenmaal ook de cowboy."

Erik Steegman heeft ook zijn bedenkingen wat betreft de duurzaamheid van gevelsystemen. "Er is sprake van een enorme hype bij de introductie van gevelsystemen. Ik sta sceptisch tegenover de duurzaamheid van die gevelsystemen." Peter Koop onderschrijft die scepsis wat betreft



Toon Ebben.



Peter Koop



Ruud Kempen

duurzaamheid. "Gevelsystemen zijn niet duurzaam. Het kost veel energie om ze in leven te houden."

Hans van Cooten: "De gevelbranche is een

ingewikkelde markt. We hebben te maken met een binnen- en buitenmarkt. De binnenmarkt zorgt voor weinig problemen, omdat je alles kunt conditioneren. Dit in tegenstelling tot de buitenmarkt."

"Nederland is gidsland op het gebied van gevelsystemen"

Markt overtuigen

In de discussie komt het overtuigen van de markt als een zeer belangrijk issue naar voren. Robert Smid: "Wij hoeven echt niet alle groendaken te leveren, als alle daken maar groen worden." Volgens Smid is een van de speerpunten het overtuigen van architecten en opdrachtgevers dat hun gebouwen er alleen maar mooier van worden. Volgens Lautenbach heeft dat weinig zin, omdat de architecten echt wel al weten dat er groen is voor daken en gevels. "Kijk naar de Zuidas in Amsterdam, daar hebben alle gebouwen een groen dak."

Smid is daar minder van overtuigd: "Prima dat dat op de Zuidas zo is, maar Nederland is groter dan de Zuidas en er zijn nog steeds grote gebieden waar groene daken of gevels geen automatisme zijn."

De discussie verlegt zich naar de vraag hoe we meer groen op en aan gebouwen kunnen realiseren. Komt dat via wettelijk voorschrijven, ligt de bal bij de opdrachtgever of moeten



Robert Smid



Albert Jan Kerksen



Hans van Cooten

architecten een voorzet maken en markt aanjagen. Voor Van Cooten is het duidelijk en hij gebruikt een aansprekend voorbeeld. "Toen uit het bouwbesluit de verplichting van een berging verdween voor flats, verdwenen die ook uit de

ontwerpen." Van Cooten wil daarmee zeggen dat enthousiaste architecten en opdrachtgevers belangrijk zijn, maar dat het wettelijk voorschrijven van groene daken of gevels wonderen kan verrichten. Het is wel de vraag - en daarvan lijkt iedereen in het forum overtuigd - hoe dat te realiseren is. Zeker onder de huidige regering en economische omstandigheden.

"Stevig investeren in dakgroen, maar dan op basis van gedegen kostenberekeningen"

Waarde

Albert-Jan Kerksen, de kersverse auteur van het boek Handboek Groene Daken, van idee tot realisatie vindt duidelijk dat we als forum te negatief insteken: "Deze sector staat niet meer in de kinderschoenen, maar loopt op Nikes." Kerksen bedoelt daarmee dat al er veel gedaan wordt, dat er mooie projecten zijn en vooral ook dat de waarde van dak- en gevelgroen heel goed is in te schatten. Van Cooten wil dat aanvullen: "Een gebouw met een groen dak of een groene gevel heeft minder last van geluid, heeft een

lagere energierekening en buffert water voor de omgeving." Van Cooten illustreert het aan de hand van een concreet project: de overkapping van de A4. "Daar wordt stevig geïnvesteerd in dakgroen, maar dan op basis van gedegen kostenberekeningen."

Conclusie

Eén afsluitende conclusie op basis van één discussie met een aantal collega-bedrijven die ook nog eens elkaars concurrent zijn, is lastig. Duidelijk is wel dat er enorme stappen voorwaarts gemaakt zijn in het 'waardevol' maken van met name dakgroen. Voor gevelbegroening is er weliswaar veel interesse uit de markt, maar anderzijds ook veel scepsis. Dat heeft wellicht ook te maken met het feit dat er nog te veel (mindere) systemen op de markt zijn.