



Hovenier zoekt het hogerop

Groendaktotaal op de markt met prefabsysteem

Of een groendak nu per saldo goedkoper is, durft hij niet te zeggen. Maar volgens Arjan van Holst lijkt de particuliere markt voor groendaken sinds een jaar of vijf toch gestaag te groeien. De eigenaar van Groendaktotaal besloot daarom om het als hovenier hogerop te zoeken. Het dak op, om precies te zijn.

Auteur: Paul van der Sneppen

Dat is nu drie jaar geleden. Een goede keuze, vindt Van Holst: "Ik kan me goed aan het werk houden en er zit ook nog een gestage groei in het werkaanbod. Tel daarbij op dat het aantal gespecialiseerde aanbieders van groendaken redelijk stabiel blijft, dan maak ik me weinig zorgen over de toekomst van mijn onderneming." Van Holst werkte drie jaar geleden nog in loondienst bij een kwekers-/hoveniersbedrijf en wilde graag voor zichzelf beginnen. De beslissing om in groendaken te gaan, was geen heel doordachte keuze. Van Holst lijkt de beslissing vooral op gevoel genomen te hebben genomen: "Ik vind het gewoon een mooi product. Het oogt mooi. Het is nuttig. Je ziet ze steeds vaker in het straatbeeld. Ik kan me gewoon niet voorstellen dat de aanleg van groendaken geen groeimarkt zou zijn." En dus besloot de kweker/hovenier daar een graantje van mee te pikken en waagde hij de sprong in het zelfstandig ondernemerschap.



Eigen bedrijf

Marktonderzoek deed hij niet. Wat hielp, was het feit dat de nieuwbakken ondernemer zijn bestaande netwerk kon peilen. "Veel materialen had ik al vanuit mijn achtergrond als hovenier. Daarna heb ik stapsgewijs nog wat materiaal bijgekocht. Verder heb ik een cursus dak- en gevelgroen gedaan bij opleidingsinstituut IPC Groene Ruimte." Van Holst kan zich nu gecertificeerd dak- en gevelbegroener noemen. Personeel heeft de gevelbegroener niet in dienst: "Toch werk ik zelden alleen. Dat kan ook bijna niet. Je hebt meestal meer handen nodig. Ik werk samen met inleners en met andere bedrijven, vaak met hoveniers. Die maken dan eigenlijk gebruik van mijn specialistische kennis en ervaring van dakbegroening."

"Ik vind het gewoon een mooi product. Het oogt mooi. Het is nuttig"

Expertise

Van Holst moet er bij projecten vooral voor waken dat de functionaliteit van het dak behouden blijft. Niet elk dak is geschikt: "Mijn expertise als dak- en gevelbegroener maakt zich dus meteen bij de beoordeling van een project, in de offertefase, al nuttig. Alles is er eigenlijk van meet af aan op gericht om zowel de buffercapaciteit van het dak als de waterafvoer in goede banen te leiden."

Maar het komt niet vaak voor dat Van Holst 'nee' moet verkopen omdat een gebouw ongeschikt is voor een groendak. "Mensen hebben vaak vragen over het gewicht van een groendak. Maar als je nagaat dat een sedumdak ongeveer evenveel weegt als een grinddak, dan kun je wel nagaan dat de meeste bouwprojecten geschikt zijn." Sedumdaken worden het meest verkocht, maar soms legt Groendaktotaal ook een grasdak of een complete leeftuin aan op een dak.

Prefabsysteem

Van Holst verkoopt meestal een soort prefabsysteem voor dakbegroening. Kant-en-klare cassettes worden op het dak in elkaar geklikt. "Dat werkt sneller dan het een voor een aanbrengen van de verschillende lagen, en het is duurzamer." In elke cassette is de vegetatielaag, de substraatlaag en de filter al aangebracht. "Vooral op sterk hellende daken kan de dakbedekking wel eens gaan schuiven. Maar als de verschillende lagen in



afzonderlijke cassettes zijn aangebracht, blijft het natuurlijk veel beter liggen", aldus Van Holst.

Kosten groendak

Groendaken zijn duurzaam, maar niet onderhoudsvrij. "Je moet er wel een keer of twee per jaar even naar kijken. Het kan zijn dat je wat onkruid moet verwijderen en je moet controleren of alle waterafvoeren nog open zijn. In het voorjaar moet het hele dak even bemest worden." Dat een groendak goedkoper is dan een bitumen

dak, durft Van Holst niet te beweren: "Dat ligt aan veel verschillende factoren. Je hebt er wat meer onderhoud aan. Maar je dakleer gaat wel bijna twee keer zo lang mee, doordat het niet blootstaat aan de elementen. Daar verdien je dan weer op terug." Maar kostenneutraal is de keuze voor een groendak nog niet, denkt Van Holst: "Misschien als de energieprijzen verder stijgen. Dan kan het zijn dat de isolerende werking van een groendak het verschil zal maken in de portemonnee. Maar het is nu toch nog vooral iets voor





de liefhebber, vanwege de schoonheid ervan en het woongenot dat je ervan hebt.”

Markt

Onder zijn klanten bevinden zich particulieren met kleine projecten, maar ook grote klanten. Waar de meeste kansen voor de toekomst liggen, kan hij niet goed aangeven: “Ik krijg meer aanbod, maar uit verschillende hoeken. De ene keer is het uit de utiliteitsbouw, de andere keer zijn het particulieren. Daar is vooralsnog geen peil

In elke cassette is de vegetatielaag, de substraatlaag en de filter al aangebracht



op te trekken.” Op dit moment haalt Van Holst ongeveer een derde van zijn opdrachten uit nieuwbouw. De rest zijn wisselend particulieren en bedrijven met bestaande gebouwen.

“Ik krijg meer aanbod, maar uit verschillende hoeken. De ene keer is het uit de utiliteitsbouw, de andere keer zijn het particulieren”

Duurzaamheid

Deels is de groei in de markt voor groendaken te danken aan toenemend bewustzijn over duurzaamheid: “Groendaken zijn niet alleen mooi. Ze dragen ook bij aan de biodiversiteit in de omgeving omdat er vlinders en andere insecten op afkomen. Je bespaart zomers bovendien een hoop energie, omdat je huis aangenaam koel blijft. Dat zijn afwegingen die voor particulieren tegenwoordig zwaar meewegen.”

Maar ook lokale overheden zien steeds meer in groendaken, ziet Van Holst: “Een van de grote voordelen die zij zien, is dat groendaken de waterhuishouding beter beheersbaar maken.”

Van Holst doelt op de watervasthoudende eigenschappen van groendaken. Gemeentes hebben, vooral in zwaar verstedelijkte gebieden waar weinig natuurlijke waterbuffers zijn, vaak veel last van wateroverlast. Bij zware regenval kan het rioleringsstelsel regenwater niet snel genoeg afvoeren en raakt het overbelast.

Het aanleggen van waterbuffers is een kostbare oplossing voor dat probleem. Om de wateroverlast te beperken heeft bijvoorbeeld de gemeente Rotterdam bij de parkeergarage van het museumpark een ondergrondse waterbuffer aangelegd. Die heeft duizend euro per kubieke meter gekost. Die kosten zijn reden geweest voor de gemeente Rotterdam om subsidies te verstrekken voor de aanleg van groendaken; dertig euro per vierkante meter kunnen Rotterdammers terugkrijgen van hun investering in een groendak.