



Goede groene gevels blijven een uitdaging

Expertpanel groene gevels – kennis is *the key*, maar waar gaan we die in de komende periode vandaan halen?

Aan groene gevels hangt het hardnekkige oordeel of vooroordeel dat ze onbetrouwbaar en onderhoudsintensief zouden zijn. Andere veel gehoorde problemen zijn een gebrekkige wintervastheid en gevoelige techniek. Een laatste veel gehoorde bezwaar is de absolute overload aan systemen. De consument kan kiezen uit maar liefst 28 verschillende systemen en ziet daardoor door de gevels de wand niet meer.

Auteur: Hein van Iersel

Gevels mislukken soms wel eens of pakken anders uit dan bedoeld. Dat is een gegeven en daar hoeft niemand dramatisch over te doen. De vraag is echter of dit vaker gebeurt bij gevels dan bij groene daken. Reinald van Ommeren betwijfelt dat, maar zegt wel stellig het idee te hebben dat de impact van een slechte groene gevel veel groter is dan die van een mislukt groen dak. Bij fouten in groene daken gaat het vaak ook om andere dingen, zoals lekkage. En één relatief kleine fout in een groene gevel toont zich vaak op dramatische wijze. Alle beplanting dood in één of twee etmalen door een haperende irrigatie en daarmee een honderd procent bruine gevel. Een gevel zal daarnaast gewoon meer opvallen dan een groen dak. Ook omdat deze door architect of opdrachtgevers op een opvallende manier in het gebouw is verwerkt.

Klaasjan Lautenbach van Cultilene herkent dat

beeld en herkent vooral ook de koudwatervrees die daardoor ontstaan is bij architecten. 'Ondanks het enorme potentieel aan groene gevels is er dus nog veel onwetendheid en huiver om deze toe te passen.'

Het bovenstaande in ogenschouw genomen, valt er wel iets te zeggen voor de koudwatervrees van architecten en opdrachtgevers. De enige remedie hiertegen is natuurlijk het uitventen van goede referentieprojecten. Van Ginkel en De Romph melden in dit verband dat een tirade van professor Nico Hendriks tegen de zogenaamde mislukte gevel van Westblaak de industrie geen goed doet. Wim van Ginkel: 'Uiteindelijk heb ik daar ook last van, ook al heb ik part noch deel aan deze gevel.' Aan de andere kant geldt natuurlijk, en dat wordt herkend én erkend door de aanwezige experts, dat er in Nederland heel veel prachtige goed functionerende gevels zijn. Ook aan

de verkiezing van de afgelopen Green Building Award deden opvallend veel gevelprojecten mee.



Wim van Ginkel



Argumenten

Gastheer Wim van Ginkel gooit het over een heel andere boeg. 'Wij hanteren op dit moment vaak niet de juiste argumenten om groene gevels te realiseren. Natuurlijk hebben we het argument 'mooi', maar dat is een lastige. Al was het alleen maar omdat architecten vaak helemaal niet zo enthousiast zijn om groene gevels toe te passen. Daarbij geldt het argument 'onbekend maakt onbemind', maar landschapsarchitecten zouden ook wel eens het idee hebben dat een groene gevel op een gebouw kunstmatig oogt.'

Volgens Van Ginkel moeten we als sector veel meer nadenken over de juiste argumenten voor groene gevels en deze keer op keer naar buiten brengen. Van Ginkel kijkt de groep rond en daagt uit: 'Wat zijn volgens jullie de juiste argumenten?' Jan Koelstra van Sight Landscaping, het voormalige ISS Landscaping Services, begint op te sommen: 'Groencompensatie, isolatie, waterretentie, het afvangen van fijnstof, beleving.' Wim van Ginkel neemt weer over: 'Ben ik met je eens, maar veel van die argumenten verdienen nader onderzoek en verdienen een betere presentatie. Het volgens mij veruit belangrijkste argument

is groencompensatie.' Volgens Van Ginkel zijn Duitse wetenschappers veel verder in het nadenken over groene gevels en daken. In Nederland gebeurt op dit moment niets noemenswaardigs, omdat er nergens wetenschappers zitten in wie de aanwezige experts vertrouwen hebben. We gaan als groep het rijtje af: Wageningen, Larenstein, Delft. Niemand is enthousiast over de output van deze instituten. Van Ginkel erkent overigens dat er in Nederland wel dingen gebeuren, zoals recent het initiatief van VHG in Eindhoven. Probleem is dat er weinig structuur te ontdekken is en dat er sprake is van incidenten. Wim van Ginkel wijst op Arnoud de Romph en zegt: 'In Duitsland hadden ze al lang onderzocht welke planten succesvol zijn op jouw gevels. Hier zoeken we dat zelf uit.'

De Romph bevestigt dat: 'Dat is meteen deel van ons succes. Omdat wij voorop lopen in de markt, weten we beter dan onze collega's wat werkt en niet werkt.'

Klaasjan Lautenbach: 'Zo moeilijk is dat allemaal niet. Als ik een van jouw gevels bezoek, weet ik precies welke planten het goed doen in gevels.' Wim van Ginkel geeft het dilemma aan: 'Wij doen als bedrijf precies hetzelfde, maar feitelijk is het zo dat zolang we onze kennis niet delen, we als sector in de pioniersfase zitten.'

Van Ginkel: 'Wij hebben veel meer visie dan de Duitsers. Als de Duitsers een goed idee hebben, beginnen ze een onderzoek en zoeken het tot op de bodem uit. Wij gaan veel sneller met ons idee naar de markt en testen daar of het werkt. Dat heeft voordelen en nadelen.'

Onmogelijk is het echter niet. Het onlangs door de VHG-vakgroep Dak- en Gevelbegroeners



Huib Sneep



Jan Koelstra



Arnout de Romph



(DGB) gepubliceerde rapport *Technische eigenschappen van groene daken en gevels* van professor Jos Brouwers en ing. Nicky Damen van de TU Eindhoven, is wat dat betreft een goed voorbeeld van hoe het zou moeten. Reinald van Ommeren suggereert dat er een Nederlands kenniscentrum zou moeten komen, bijvoorbeeld bij een hogeschool, waar alle expertise samenkomt en gedeeld kan worden. Dat zou de gehele branche op een hoger niveau kunnen brengen.

Papa-en-mamabedrijfjes

Deel van het probleem van het verzamelen van kennis ligt natuurlijk ook in feit dat deze sector wordt gedomineerd door relatief kleine bedrijven, die niet het geld hebben om grootscheeps te investeren in nieuwe ontwikkelingen. Aan tafel is Klaasjan Lautenbach de enige uitzondering. Het bedrijf waar hij werkt, Cultilene, is onderdeel van het miljardenbedrijf Sant Gobain. Wim van Ginkel ziet daar een gevaar in. Op het moment dat de markt van groene gevels écht doorzet, zullen grote bouwondernemingen

beginnen met het opkopen van bestaande bedrijven of ze beginnen zelf een bedrijf. Het gevaar is dan dat de markt door groene bedrijven is ontwikkeld, maar dat de grote bouwers er met de buit vandoor gaan.

Volgens Jan Koelstra valt dat allemaal wel mee. Zijn bedrijf was onderdeel van een wereldwijde facilitaire dienstverlener en is verkocht aan een grote Nederlandse groenvoorzieners: Krinkels. Dat zou dus tegengesteld zijn aan de trend die Van Ginkel schetst. Ook het verkopen van Copijn, enige jaren geleden, van Arcadis aan Hoek Hoveniers lijkt het verhaal niet te ondersteunen. Van Ginkel legt verder uit: 'De meerwaarde van onze bedrijven is nu nog het feit dat er enorm veel kennis nodig is, die vaak niet aanwezig zal zijn bij grote bouwers. Op het moment dat er *idiot-proof* gevels worden ontwikkeld, dan komt dat anders te liggen. Je ziet dat nu al met mos-sedumdaken. Het is niet moeilijk om een matje op een dak uit te rollen. Daar heb je wellicht geen gespecialiseerd groenbedrijf voor nodig. Dat kan een dakdekker ook zelf.'

Techniek

Jos Mastop van het bedrijf Mastop Totaaltechniek is waarschijnlijk de grootste toeleverancier van watertechniek voor daken en gevels. Waar ziet hij de grootste problemen? Een groene gevel is volgens Mastop een gevoelig stukje groen. Als een groene wand één of twee dagen geen water krijgt, kan het gebeurd zijn. Jos Mastop legt dat natuurlijk veel plastischer uit. 'Opdrachtgevers bouwen een irrigatiesysteem dat gekoppeld zit aan een veredelde eierwekker. Als dat niet functioneert, dan hangt er na een week een baal



Klaas Jan Lautenbach



Reinald van Ommeren



Jos Mastop



hooi aan de wand.' Jos Mastop: 'Het verschil met de tuinbouw, waaruit veel van onze technieken afkomstig zijn, is dat er in een kas bijna 24 uur per dag een ondernemer rondloopt die alles controleert. Op een dak of gevel is dat niet zo. Dat betekent dat je goede controle en feedbackmechanismen moet inbouwen.' Het blijft hoe dan ook gevoelige techniek. Slangtjes kunnen verstopt raken, er kan lekkage optreden.

Out of the box

Onder tropische of subtropische omstandigheden is het probleem van groene gevels de vaak te uitbundige groei. In Nederland ligt dat anders en zit het probleem veel meer in de winterhardheid van de gekozen beplanting. Bijkomend probleem is ook nog eens dat een plant perfect winterhard kan zijn in een systeem op basis van glas- of steenwol, maar volledig onderuitgaat op grond, en andersom natuurlijk. Want, en dat is voor mij als gespreksleider bijna opvallend, de discussie gaat op geen enkel moment over de vraag wat een beter systeem is: een systeem op basis van substraat of grond of een systeem op basis van glas- of steenwol.

Reinald van Ommeren geeft aan dat zijn bedrijf als merkonafhankelijke partij per project met behulp van een kwalificatiematrix zoekt naar het

meest passende systeem. Dat leidt dan naar de optimale keuze voor elke specifieke situatie. Wim van Ginkel heeft recent een bezoek gebracht aan een Duits congres, waar onder andere een systeem werd gepresenteerd waarbij de groene wand in de winter van de gevel af werd gehaald en in het voorjaar weer teruggehangen. Ook voor Nederland zou dat wellicht een veelbelovende gedachte kunnen zijn, waarvan ook architecten, die vaak geïnteresseerd zijn in gevels die veranderen met het seizoen, gecharmeerd zouden kunnen zijn.

Huib Sneeep: 'Je doet dan met groene gevels precies hetzelfde wat we ook doen met hanging baskets of geraniumtorens.'

Onderhoud

We hebben gezamenlijk veel onderwerpen gecoverd. Techniek, kennis en kennis delen, en het tekort aan relevante argumenten om groene gebouwen te bouwen. Maar wat is nu het grootste probleem? Daar lijken we het gezamenlijk snel over eens. De overdracht van aannemer naar beheerder, van realisatie naar beheer. Daar gaat het eigenlijk volgens iedereen nog te vaak fout. De oplossing is gelukkig redelijk eenvoudig: integratie van onderhoud en realisatie.

Arnoud de Romph geeft een simpel voorbeeld. Copijn heeft een dak- en geveltuin gerealiseerd bij de Nederlandse ambassade in Brussel. Na een

aantal jaren wilde de opdrachtgever bezuinigen op het onderhoud door het inschakelen van een lokale hovenier. Als blijkt dat die hovenier toch niet de benodigde kennis heeft, is het leed al geleden en moet de gevel voor veel meer geld gerepareerd worden dan het onderhoud gekost zou hebben.

Zo dramatisch als het probleem is, zo eenvoudig is de oplossing. De aannemer moet het onderhoud er altijd bij verkopen. Dat is commercieel interessant, maar ook de beste garantie voor kwaliteit. Onderdeel van het bovenstaande probleem is natuurlijk dat de opdrachtgever voor het bouwen van de gevel vaak een heel andere is dan voor het beheer. De initiële opdrachtgever is vaak een bouwonderneming. Na oplevering moet je als bouwer van de gevel een nieuwe opdracht zien te krijgen van de gebruiker van het gebouw. Dat kan een facilitaire dienst zijn, of een vereniging van eigenaren.

Conclusie

Groene gevels hebben in de markt niet altijd het imago dat ze verdienen, en dit terwijl er inmiddels toch veel goede gevels zijn te bewonderen. De markt van groene gevels is zeker nog niet uitontwikkeld, maar feitelijk nog in een pioniersfase. Daarmee direct samenhangend is het feit dat alleen binnen de bedrijven aan kennisontwikkeling wordt gedaan. Deze kennis wordt te weinig uitgevent. Ook aan Nederlandse universiteiten en hogescholen gebeurt te weinig. Het belangrijkste aandachtspunt voor het verhogen van de kwaliteit is echter het borgen van onderhoud tijdens en na de bouw.

De bijeenkomst van het expertpanel 'Goede groene gevels: het blijft lastig' werd gehouden op 31 oktober bij de Koninklijke Ginkel Groep in Veenendaal. In dit panel hadden zitting:

- Arnoud de Romph (Copijn Groenaanleg en beheer)
- Huib Sneeep (Greenwave Systems)
- Jan Koelstra (Sight Landscaping)
- Jos Mastop (Mastop Totaaltechniek)
- Klaasjan Lautenbach (Cultilene)
- Reinald van Ommeren (Loohorst Landscaping)
- Wim van Ginkel (Koninklijke Ginkel Groep)