

4 vragen over de Green Deal Groene Daken

Op 14 april, tijdens de internationale Innovation Expo in Amsterdam, ondertekenden de deelnemers aan de Green Deal Groene Daken fase 2 van het plan om meer begroeide daken te realiseren. In deze fase staan het experimenteren met verdienmodellen, productinnovatie en lobbyen centraal. VHG is een van de deelnemende partijen, naast rijksoverheid, bedrijven, provincies, gemeenten, waterschappen en koepelorganisaties. Vakgroepvoorzitter Friso Klapwijk en Beleidsmedewerker Dak- en Gevelbegroening Mario Geuze vertellen er meer over.

Tekst: Annemieke Bos

De Green Deal gaat de tweede fase in. Waar staan jullie nu?

Mario: "In de eerste fase (vanaf september 2014) hebben we vooral kansen en knelpunten geïnventariseerd die er zijn voor landelijke opschaling van groene daken. Ook hebben we ideeën verzameld voor verdienconcepten. Dan moet je denken aan korting op rioolheffing en waterschapsbelasting voor partijen met een groen dak. Of aan korting op verzekeringen. Ook het aantoonbaar maken van de waarde van groen voor waterbuffering en biodiversiteit in gebouwlabele is een onderwerp."

Friso: "We zitten met veel partijen uit de bouwketen aan tafel. Voor het eerst praten we nu met al deze partijen over de waarde van groen in plaats van over de kosten. Nu willen we aan de slag om deze optiek op diverse manieren te verankeren en groen definitief vooraan in de keten te krijgen."

Hoe moet dat concreet vorm krijgen?

Mario: "Op 14 april is een stichting opgericht waarin de plannen vanuit de eerste fase zijn ingebracht. Vanuit deze stichting gaan we pilots opzetten met vijf verdienmodellen."

Friso: "De kracht van zo'n Green Deal is dat je met partijen aan tafel zit, die je anders niet zo snel bij elkaar krijgt. Denk aan gemeenten, waterschappen, banken en verzekeraars. Er is al veel gepraat, maar je merkt dat er nu energie vrijkomt om echt aan de slag te gaan. Dat past ook bij ons als praktisch ingestelde ondernemers. Er ligt een enorme opgave. Zo zou het geweldig zijn wanneer een pensioenfonds actief voorschrijft dat haar panden niet alleen energieprestaties, maar ook groene prestaties moeten leveren."

Welke rol is er weggelegd voor VHG?

Mario: "VHG zal zich als deelnemer vooral richten op de lobby richting lokale en landelijke politiek. Daar zijn we sterk in."

Friso: "Bij het uitwerken van een verdienmodel over differentiatie van belastingen bijvoorbeeld, heb je contacten met de overheid nodig om er een economisch effect aan te geven via de OZB en de rioolbelasting onder andere. VHG heeft die contacten."



Wat betekent de Green Deal voor de VHG-leden?

Friso: "Vergroting van de taart. Dat in ieder geval. Er is nog een enorme groei in de markt mogelijk. De Green Deal kan bovendien de randvoorwaarden creëren die belangrijk zijn voor het laten landen van 'Het Levende Gebouw' als herkenbaar VHG-concept. Daar willen we uiteindelijk naartoe. Verder hoop ik dat de Green Deal helpt om van sedumdaken af te komen en meer op te schuiven naar slim gedetailleerde, multifunctionele groene daken. We hebben een prachtig vak en product."

Mario: "Het Levende Gebouw' is een totaalvisie op groen in, aan en op gebouwen. We onderzoeken nu wat we kunnen leren van het concept van De Levende Tuin om ons breder te positioneren en meer vooraan in de bouwketen te komen. Bijvoorbeeld samen met de Vakgroep Interieurbepalers. De komende tijd zal dit meer 'handen en voeten' gaan krijgen." ■

Lees meer over de Green Deal Groene Daken op www.vhg.org > Vakgroepen > Dak- en gevelbegroeners > Projecten Of kijk op www.groenbovenalles.nl > Publicaties