



Ondernemers uit West-Friesland wat zij onder duurzaam ondernemen verstaan, en je krijgt zeven antwoorden. Zijn of juist intensief samenwerken, je richten op de klant of je eigen plan volgen... Op één punt zijn ze het roerend: het wordt vanzelfsprekend.

Ondernemers met toekomstvisie werken duurzaam: rest valt om

Duurzaam. Wie niet?

De Hoornse wethouder Peter Westenberg is gespreksleider. Wat doen deze ondernemers aan duurzaamheid? Waarom doen ze het en wat hebben hun klanten eraan? Hij is heel benieuwd naar voorbeelden uit de praktijk. En: tegen welke hindernissen lopen de bedrijven aan bij het uitvoeren van hun duurzaamheidsbeleid?

Nu nog sexy

Duurzaamheid is een breed begrip: energie, bouw, elektrisch rijden, led-verlichting, social return. "Duurzaamheid is op dit moment een hot item. Maar als het zijn sexappeal verliest, wat dan?" vraagt Westenberg zich af. Donald Harte maakt zich totaal geen zorgen. "Een paar jaar terug wikten we tussen een VR- of een HR-ketel.

Nu overwegen we een HR-ketel of een warmtepomp. Over tien, vijftien jaar zijn zelfs de warmtepompen eruit, daar ben ik van overtuigd." De energienota is leidend, denkt Harte. Energie is de enige post waar nog (flink) op bezuinigd kan worden. Duurzaam worden, dat gaat dus vanzelf. "Wie duurzaam wil, moet wel over de laagste prijs heen stappen", vindt Klaas



Terpstra. De levensduur, daar gaat het om. Neem asfaltverwarming, een product van Ooms Civiel. "Een prachtig product, maar je moet wel investeren. In zeven tot negen jaar verdien je dat terug, maar het betekent dat de stichtingskosten van de woning omhoog moeten. En zolang de ontwikkelaars dat weigeren te doen...." Hoe staan de banken daar eigenlijk in? Verstrekken ze makkelijker een hypotheek voor een duurzaam, maar duurder huis? "Doen jullie dan wat extra's voor die klant?" vraagt Westenberg aan Rabobank-directeur Tom van Roon. "Per huis wordt steeds strenger gekeken naar energielabels, maar alle banken zijn gebonden aan de bestedingsnormen van het Nibud met betrekking tot energie en onderhoud." Dus de staalframebouwconstructie van BouwCenter Eiland de Wild -met energiezuinige wanden en glasverwarming- en de zekerheid dat je energielasten laag zijn, is voor de bank geen pré. Van Roon: "De politiek heeft er nu meer oog voor, maar onze speelruimte is heel beperkt." De Rabobank is wel betrokken bij andere duurzaamheidsprojecten, waarvoor subsidies en kennis beschikbaar gesteld worden vanuit het Coöperatiefonds van de bank.

Samen betalen

Gerard Baan heeft een prachtige oplossing voor het financieringsvraagstuk uitgedacht. "Deel de investering door drie: bank, overheid en ondernemer financieren elk een derde. De bank leent zijn klant geld voor een project waar hij mee gaat besparen. Na tien jaar is de lening afgelost en is de klant goedkoper uit." Een kostenbesparing voor de BV Nederland, het stimuleert de bouwnijverheid en brengt voor geen van de partijen grote risico's met zich mee. Tijd voor de politiek om in actie te komen! Met de huidige meetmethodieken kun je achteraf checken of de investering zijn geld waard is geweest: heeft de aannemer gedaan wat hij beloofd had? "Dat is een essentieel punt: de bouw loopt achter op vlak van duurzaamheid. Niet uit onwil, maar uit pure onkunde en onwetendheid", zegt Harte. Hij verwacht dat alleen de serieuze aannemers het hoofd boven water weten te houden de komende jaren. Van Veen: "Aannemers zeggen dat ze het wel kunnen maar dat de markt het hen niet toestaat." Daar heeft Van Veen wel een punt, vindt Terpstra. "De overheid besteedt veel aan op de laagste prijs. Bij Ooms kijken wij veel naar de P van Planet, dat wil zeggen; naar de levensduur van producten. Dat is in aanleg duurder, maar de rekenmodellen geven een substantieel voordeel na 25 jaar. Die gedachtesprong moeten we met zijn allen nog maken."

Meer dan bouw

Duurzaamheid is natuurlijk wel wat breder dan alleen bouw: bevoelgenheid en idealisme, social return. Doen de ondernemers

daar iets mee? Scholingstrajecten bijvoorbeeld? Bij Ooms Civiel doen ze heel graag een maatschappelijke investering.

Probleem is alleen dat de huidige regels weinig effectief zijn - en dus weinig duurzaam. "We zijn verplicht om een bepaald percentage van de aanneemsom in te vullen met social return. Een project duurt vaak drie maanden en dan houdt het weer op. Want die grondwerker gaat niet eerst in Alphen aan den Rijn werken en dan mee naar Den Helder." Terpstra pleit ervoor dat je als bedrijf aan moet tonen dat je aan social return doet, los van de projecten. "Bijvoorbeeld door langdurige werklozen of jongeren op te leiden." Barry Gaal heeft een iets betere ervaring met jongeren die hij via maatschappelijke projecten binnenkrijgt, al verschilt het heel erg per persoon. Voelen de ondernemers het als een verplichting om maatschappelijk verantwoord te ondernemen of om duurzaamheidsbeleid te voeren? Of is het een visie? "Jullie zijn allemaal commerciële bedrijven, hebben jullie ook een eigen drive op dat gebied?" vraagt Westenberg. Interessante kwestie: bij Ooms willen ze uit sociale betrokkenheid graag mensen opleiden, Harte focust zich liever op goede nazorg richting zijn klanten en geeft trainingen en workshops aardwarmte, onder meer op het Clusius College. Dat doet Van Veen ook: hij geeft colleges over ketensamenwerking. Besseling wil zijn kennis en ervaring liever inzetten om andere installateurs te helpen met de toepassing van nieuwe technieken. Van Roon: "Wij moedigen onze zakelijke klanten aan om met duurzaamheid aan de slag te gaan door de bij ons beschikbare informatie daarover te ontsluiten." Ook maakt duurzaamheid onderdeel uit van de strategische klantgesprekken bij de Rabobank. Commercieel gezien is duurzaam opereren helemaal geen verkeerde keuze. "Klanten snappen het steeds beter", zegt Harte. Van Veen beaamt dat. "Wij hebben ons transportbeleid aangepast: we rijden logischer, besparen brandstof en verminderen onze CO2-uitstoot. Onze commerciële mensen kunnen dat uitleggen aan de klanten."

Rol voor overheid

Westenberg is heel benieuwd welke rol de ondernemers zien weggelegd voor de (lokale) overheid als het gaat om het stimuleren van duurzaam en maatschappelijk verantwoord ondernemen. De ondernemers zien legio verbetermogelijkheden: minder nutteloze regels, voor elke kleinigheid moet je een bouwvergunning aanvragen, minder nodeloze eisen, meer flexibiliteit... Oef. Westenberg vat het samen: "Er zijn teveel regeltjes en ze zijn niet op maat."

Van Veen: "Om nog maar te zwijgen tegen hoeveel regels je aanloopt als je met een monument werkt." Harte haakt daar gelijk bij aan. "Ik woon zelf in een monument,

WIE IS WIE?

De deelnemers aan het rondetafelgesprek over duurzaam ondernemen zijn:

Jan van Veen - regiomanager Bouwcenter Eiland de Wild (Zwaag en Alkmaar), leverancier van bouwmaterialen. **Gerard Baan** - directeur/mede-eigenaar BSB Hoorn (De Goorn), hijsmaterieel en technische inspecties. **Klaas Terpstra** - directeur Ooms Civiel (Scharwoude), infrastructurele werken. **Cees Besseling** - directeur/eigenaar Sixways (Wognum), adviesbureau voor duurzame energie. **Barry Gaal** - directeur Elektropartners & Protection partners (Heerhugowaard), installateur van elektrische, beveiligings- en duurzame energiesystemen. **Donald Harte** - directeur/eigenaar Warmtebelang (Hem), specialist in duurzame energiesystemen. **Tom van Roon** - directeur BSB Rabobank (Hoorn-Midden West-Friesland). Gespreksleider is Peter Westenberg, wethouder in Hoorn met in zijn portefeuille onder meer duurzaamheid en het project Bangert-Oostpolder

bouwjaar 1912. Ik wil die boerderij optimaliseren, maar word geconfronteerd met een hardnekkige commissie die zich verschuilt achter regels 'omdat het een monument is'. Echt zonde!" Dat herkent Westenberg deels. "Vaak kan er meer met monumenten dan men denkt, maar dan ben je vaak ook duurder uit." Wat hem betreft worden bepaalde maatregelen voor monumenten niet op voorhand uitgesloten. "En dan denk ik bijvoorbeeld aan de plaatsing van zonnepanelen op het dak van een monument. Feit blijft dat elk monument anders is, en je er dus altijd maatwerk voor moet maken." Van Veen is met BouwCenter Eiland de Wild nu betrokken bij de renovatie van een monument in Uitgeest. "De gevel blijft geheel intact, voor de rest wordt het pand met ons staalframebouwconcept min of meer opnieuw gebouwd. Daar was veel praten voor nodig. Maar alleen die gevel is het visitekaartje!"

Voor de ondernemers bij het rondetafelgesprek is het wel duidelijk dat de rol van de overheid in de bouw beperkt moet zijn. "Zodra het commercieel wordt, moet de overheid afhaken", vindt Van Veen. Adviseren, oké. Aanjagen, eventueel met subsidies, oké. Maar concrete bedrijven aanraden via een initiatief als Duurzaam Bouwloket of het collectief aankopen van zonnepanelen? "Dat neigt al gauw naar vriendjespolitiek en het kan de overheid in een lastig parket brengen. Daar moet het bestuur maar niet al te nauw bij betrokken zijn", vindt onder meer Van Roon. Aan tafel heerst ook grote twijfel over het nut van overheidssubsidies als stimuleringsmaatregel. "Aanjagen is goed, maar je moet je afvragen hoever je als

gemeente moet gaan", zegt Terpstra. Harte kent bedrijven die voor honderd procent draaien op overheidssubsidies. "Overheden gaan daar vaak in mee. Kleinere bedrijven hebben daar geen tijd of geld voor, terwijl ze wel over veel kennis beschikken." Van Roon denkt dat je er als overheid vanaf moet om de nadruk te leggen op financiële ondersteuning. "Focus je liever op de regels, help daarbij." Gaal ziet wel een belangrijke rol weggelegd

voor de overheid als het om stimuleren van duurzaamheidsmaatregelen gaat. "Het is vaak toch wel de crux - doen we het wel of niet?" Je moet wel onderscheid maken tussen 'oude' maatregelen en nieuwere maatregelen met een langere terugverdientijd, vindt Harte. "Zodat de terugverdientijd met subsidie twaalf in plaats van zeventien jaar wordt". Dat vindt Van Roon ook: "Bij een terugverdientijd van twintig jaar heeft de

consument geen interesse. Wel bij zeven tot tien jaar." Terpstra vindt subsidie vaak de doodsteek; een product moet zichzelf gewoon terug kunnen verdienen, anders werkt het niet. De markt past zich niet aan subsidies aan, al kan het de gemiddelde consument wel een zetje geven.

En de klanten dan?

Voor Baan zit duurzaamheid vooral in langetermijndenken. "Hoe ga je met je klanten en leveranciers om? Komen ze elk jaar terug, vertrouwen ze je?" Om die reden vraagt Baan elk jaar bij al zijn leveranciers na wat ze kunnen verbeteren om het de leverancier makkelijker te maken. "Dat zit hem lang niet altijd in de prijs, maar bijvoorbeeld in kleinere dingen als de verpakkingseenheid. Het loont dus echt om dat te checken. Misschien kun je met een hele kleine inspanning heel veel verbeteren." Baan werkt het liefst met ondernemers uit de regio, niet met grote organisaties zoals Nuon en Liander. "Feitelijk betaal ik liever meer als ik het dan maar zelf kan doen. Selfsupporting is het hoogste doel. Ik wil onafhankelijk zijn en vrij komen van leveranciers van stroom, gas, van de bank... Met zonnepanelen mijn eigen energie, en een verlengsnoer naar de burens voor piekmomenten." Westenberg vindt het een interessante gedachtegang, die een paar





jaar terug ook speelde in Hoorn. "Ijsbaan de Westfries en een verzorgingshuis hadden een complementaire energiebehoefte, maar helaas konden we daar toch niets concreets mee doen."

Van Roon vindt het mooi om te streven naar onafhankelijkheid, maar ziet juist de meerwaarde van samenwerken. "Als bedrijven alleen werken is het gevaar dat ze cirkeltjes blijven draaien. Clustering van partijen leidt juist tot kennisgroei." Baan blijkt heel bewust klanten en partners te zoeken in de regio. De gunfactor speelt daarbij mee. "Als ik voor de klant goed werk doe, werk ik mee aan zijn besparing en verdien ik geld voor hem."

Gaal constateert dat er in de bouw een enorm gebrek aan vertrouwen bestaat tussen bedrijven. Besseling noemt de samenwerking in de bouw zelfs dramatisch.

"Er wordt niet nagedacht en niet samen-gewerkt." Anderen voorzien een ommekeer daarin. Van Veen: "Ketensamenwerking kan wel, het is een kwestie van opstarten." Opdrachtgevers moeten het initiatief daartoe nemen, vindt hij. "Het is een kwestie van geven en nemen, en kennis willen delen", zegt Gaal. Baan vraagt Harte meteen maar even concreet advies. "Ik verbruik 9.000 m³ gas en 60.000 kWh stroom. Wat is slim?" Harte raadt hem aan om met aardwarmte en zonnepanelen zelf energie te gaan genereren. "Dan streep je de opwekking en het verbruik tegen elkaar weg."

Aannemers opgelet

Welke rol speelt de aannemer eigenlijk in dit hele verhaal? De specialisten komen pas veel te laat in beeld, vinden de

deelnemers aan het rondetafelgesprek. "Nu neemt de aannemer nog steeds de leiding in een bouwproject. Doordat een steeds groter deel van de bouwsom de techniek beslaat, kan er wel eens een verschuiving ontstaan naar de installatie-branche", zegt Van Veen. De aannemer is nu feitelijk een obstakel, vindt ook Harte, al gaat dat volgens hem zeker veranderen. "Je ziet het in alle landen om ons heen: Nederland loopt hopeloos achter op dat vlak." Ook wat de duurzaamheidsprestaties van de onderaannemers betreft, valt er in Nederland nog een hoop te verbeteren. Terpstra: "Pas een op de vijf voldoet aan de eisen van de CO₂-prestatieladder." Maar toch: over vijf jaar is duurzaam bouwen de norm. Dáár zijn deze ondernemers het in elk geval roerend over eens.

