

GERT JAN 'T HART
COMMERCIEEL DIRECTEUR KLIMAATGARANT

WINTER GASTEN GASLOOS BOUWEN IS DE NIEUWE STANDAARD

'Tegen beleggers en ontwikkelaars zou ik willen zeggen: "Durf te dromen!" Ik ben dertien jaar wethouder geweest in Spijkenisse. Daar heb ik geleerd dat het belangrijk is om vanaf het begin te durven dromen en stevige ambities te formuleren, omdat in de loop van het proces altijd dingen sneuvelen die niet kunnen. Als je te klein begint, blijft er niets over. Dus ga niet meteen met die rekenmachine aan de slag, want dan reken je alles kapot.'





Gert Jan 't Hart is gefotografeerd rondom RDM campus en restaurant Courzand in Heijplaat Rotterdam

KLIMAATGARANT ZORGT VOOR DE BEST MOGELIJKE ENERGIEPRESTATIE VAN EEN WONING

Het realiseren van energiezuinige woningen en woonwijken voor ontwikkelaars, bouwers en gemeenten – energieneutraal of beter. Dat is wat Klimaatgarant doet. En daar is het goed in. Zo goed dat het bedrijf zelfs een garantie durft af te geven voor 25 jaar. Niet op een product, maar op de energieprestatie. ‘Bij ons is het: niet goed, geld terug! Dat is uniek in Nederland.’

Klimaatgarant zorgt voor de best mogelijke energieprestatie van een woning. Dat betekent concreet een energieprestatiecoëfficiënt (epc) van 0 of lager. Om dat te bereiken tekent Klimaatgarant voor ontwerp, aanleg, financiering en onderhoud van energiezuinige installaties. En omdat het bedrijf gelooft in zijn eigen product, geeft het ook de garantie af dat de prestatie de komende 25 jaar gehaald gaat worden. Daarmee is het risico voor de klanten dus nul.

Klimaatgarant kan die garantie geven doordat het bedrijf werkt volgens de Trias Energetica, de drie stappen die het energieverbruik maximaal naar beneden brengen. Ten eerste wordt de feitelijke energievraag zoveel mogelijk beperkt door goede bouwkundige maatregelen, zoals isolatie en ventilatie. Ten tweede wordt er duurzame energie opgewekt via warmte-koudeopslag en het opwekken van elektriciteit. Wat er dan nog resteert aan energiebehoefte wordt zo efficiënt mogelijk ingevuld. Het bedrijf combineert daarbij techniek en concepten die zich al in duizenden woningen bewezen hebben.

‘Wij zitten heel praktisch in de wedstrijd als het gaat om energieambities’, zegt Gert Jan 't Hart. ‘Het huidige Bouwbesluit eist een epc van 0,4 of lager. Maar vaak wordt dan gekozen voor 0,4: dat betekent dat je zo “slecht bouwt” als mag. Wij doen het liever zo goed als het kan. Wij kijken niet naar maatregelen die de epc op papier verbeteren, maar naar maatregelen die in de praktijk werken. Dat doen we



TERUGBLIK 2017

WAT WAS DIT JAAR HET BELANGRIJKSTE MOMENT VOOR KLIMAATGARANT?

De bevestiging in het energieakkoord dat woningbouw zonder gas moet.

WAT IS JULIE TOP 3 PROJECTEN?

1. Gebiedsontwikkeling Rijswijk Buiten
2. De Brouwerij voor Vorm op Zeeburgereiland
3. Het verborgen Geheim op Heijplaat voor van Omme en De Groot.

WAT WAS DE BELANGRIJKSTE LES VAN HET AFGELOPEN JAAR?

Focus houden op de dingen waar wij goed in zijn.

door kennis uit de database te halen die we hebben opgebouwd met alle energieneutrale woningen die we hebben gerealiseerd. Dat zijn er nu zo'n 8.000. Doordat we die woningen nauwkeurig monitoren, hebben we een schat aan informatie en weten we wat werkt en wat niet. Zo zie je bijvoorbeeld dat mensen die in een huis wonen met ventilatieroosters, hun thermostaat een graad hoger hebben staan dan gemiddeld. Of dat triple glas veel effect heeft op het comfort.'

Er bestaat een levendige wisselwerking tussen Klimaatgarant en de mensen die diensten bij hen afnemen. Klimaatgarant is sinds 2016 onderdeel van Climate for Life Holding. De 350 medewerkers zetten zich er dag in dag uit voor in om woningen comfortabeler, gezonder en energiezuiniger te maken. Het bekendste merk is Itho Daalderop, een vooraanstaande fabrikant van klimaatapparatuur en -systemen voor de woningbouw. Als het gaat om de ontwikkeling staat het bedrijf dus stevig met de voeten in de klei. Er bestaat een nauwe samenwerking met de hele bouwkolom, en met de kennis die daaruit komt worden de ontwikkelaars van Itho Daalderop gevoed voor de ontwikkeling van nieuwe producten. Daarnaast monitort Klimaatgarant nauwgezet hoe de gebruikers van zijn woningen met die producten omgaan, en die informatie wordt vervolgens weer teruggekoppeld naar de ontwikkelaars. Zo wordt er voortdurend gewerkt aan de verbetering van producten en technieken.

DUURZAAMHEID IS EEN BREED BEGRIP. HOE VULLEN JULLIE DAT IN?_'Duurzaamheid gaat verder dan energie. Wij vertalen het ook naar comfort en gezondheid. Warmte, koeling en ventilatie zijn belangrijke onderdelen van een gezond binnenklimaat en vormen daarom onderdeel van ons energiecontract. Het gaat er uiteindelijk om dat mensen zich prettig voelen in hun woning.'

WAAROM IS HET BELANGRIJK OM KLIMAATNEUTRAAL TE BOUWEN?_'Aan ons werk ligt goed rentmeesterschap ten grondslag. Het is mijn overtuiging dat we de planeet netjes achter moeten laten voor de volgende generatie. Dat is een serieuze verantwoordelijkheid. Maar ik ben geen duurzaamheidsgoeroe. Wat wij doen is ook gewoon een businessopportu-

nity. Die dubbele motivatie is exemplarisch voor de nieuwe generatie. Met idealisme alleen kom je er niet. Er moet nu ook gewoon een gezond businessmodel achter zitten.'

RESONEERT DIE OVERTUIGING BIJ DE BELEIDSMAKERS EN ONTWIKKELAARS?_'De bewustwording rondom duurzaamheid neemt snel toe. We zijn bezig met een enorme inhaalslag. Ontwikkelingen rondom duurzaam bouwen zitten in een versnelling. Ontwikkelaars worden op twee manieren gedwongen tot het realiseren van energiezuinige projecten: enerzijds door de ambitie van de politiek, anderzijds door kritische consumenten die een woning willen die over dertig jaar ook nog courant is. De overheid helpt mee met subsidies op duurzame toepassingen en warmtepompen. De netbeheerders helpen mee door af te zien van de aansluitplicht op gas. Zo nemen verschillende partijen hun verantwoordelijkheid. Al dat soort maatregelen bij elkaar maken dat gasloos bouwen binnenkort de nieuwe standaard is.'

WAT IS HET BUSINESSMODEL VAN KLIMAATGARANT?_'Klimaatgarant heeft het traditionele model van energieconcepten compleet op zijn kop gezet. Het verdienmodel van energiebedrijven is dat ze via de meter afrekenen: hoe meer je gebruikt, hoe meer je als bewoner moet betalen. Dat is echt de oude economie. Wij hanteren het omgekeerde model. Wij verdienen juist geld als de woning geen energie gebruikt. Dan hebben wij ons werk namelijk goed gedaan en hebben we tevreden klanten. Dat is de logica van de nieuwe economie die duurzaam gedrag stimuleert en beloont. Wij spelen ook in op andere elementen van de nieuwe economie, zoals de trend "gebruik is belangrijker dan bezit". Mensen willen helemaal geen apparaten bezitten. Ze willen gewoon dat het twintig graden is in huis. Hoe dat geregeld wordt, maakt niet uit. Ook ontzorgen is een wezenlijk element van ons businessmodel. Wij regelen dat de zonnepanelen gereinigd worden of dat de filters in de ventilatie op tijd vervangen worden. Je hoeft als koper of huurder helemaal niet over het energieconcept na te denken. Wij regelen de technische dingen, en mensen ervaren alleen het comfort.'



© Shutterstock

INSPIRATIE BRON

Jantje Beton

'Ik ben in mijn werk bezig met stenen, energieconcepten en de gebouwde omgeving. Dat is leuk, maar wat nog veel leuker is, is het contact met mensen. Ik zeg altijd: mensen maken de stad. Uiteindelijk gaan zaken pas leven als er mensen zijn. Zonder mensen geen sociale cohesie, gemeenschapszin, dynamiek en

gezelligheid. Je kunt nog zulke mooie gebouwen neerzetten, maar zonder mensen die omkijken naar elkaar, komen ze niet tot leven.

Daarom heb ik Jantje Beton altijd erg inspirerend gevonden. Natuurlijk, je moet geld verdienen omdat je moet wonen en je gezin moet onderhouden, maar daarnaast heb je ook de opdracht om aan anderen te denken en daar iets voor te doen. Die overtuiging heb ik altijd gehad, en die zie ik terug bij al die vrijwilligers die zich vol enthousiasme inzetten voor Jantje Beton. Dit fonds werd opgezet in de jaren zestig toen overal flats, autowegen en parkeer garages in het stadsbeeld opdoken. Er kwam steeds meer beton, steeds minder groen, steeds minder plek voor kinderen om buiten te spelen. Verschillende organisaties voor jeugd- en jongerenwerk kwamen daartegen in het geweer. Samen maakten ze zich sterk voor fatsoenlijke en

zinnvolle voorzieningen voor kinderen. Tot op de dag van vandaag scharen talloze vrijwilligers zich achter dat initiatief, en ze gaan jaarlijks de straat op om daarvoor te collecteren. Dat is onbetaalbaar.

De voetbalvereniging is niets zonder vrijwilligers die willen helpen om de kinderen te laten sporten. Datzelfde geldt voor Oranjeverenigingen, muziekverenigingen en andere clubs. Mijn eigen politieke partij is groot geworden door sport en het verenigingsleven te omarmen. In groeikernen ontbreken vaak de sociale verbanden zoals die er wel zijn in een stad die door de eeuwen heen organisch is gegroeid. Al die dingen die het leven in een stad of dorp de moeite waard maken. Daarom is het belangrijk dat er mensen zijn die bereid zijn zich daarvoor in te zetten. Investeren in onze jeugd is ook duurzaamheid!

Gert Jan 't Hart



VOORUITBLIK 2018

WAT WORDT DE GROTE UITDAGING VOOR 2018?

Bij de enorme groei die wij doormaken dezelfde kwaliteit houden.

WELKE MOOIE PROJECT OF PLAN STAAT OP STAPEL?

Het is niet ons grootste project maar bij Uphill Utrecht mogen wij werkelijk een duurzame oplossing maken.

WAT GA JE KOMEND JAAR ANDERS DOEN?

Wij gaan door op de ingeslagen weg.

KOMT ER VERRASSENDE INFORMATIE UIT DE MEETGEGEVENS VAN DIE 8.000 WONINGEN? ‘Er is sprake van een duidelijke misperceptie als het gaat om warmte en kou. Mensen denken bij energie automatisch aan het verwarmen van een woning, maar een moderne woning heeft helemaal niet zoveel behoefte aan verwarming. De koelvraag van een goed geïsoleerde woning is veel groter dan de warmtevraag. De warmtepomp wordt gemiddeld zo’n 800 uur per jaar ingezet voor verwarming, en zo’n 3.000 uur voor koeling. Dat komt doordat de isolatiewaarde van woningen steeds beter wordt, waardoor de invloeden van buiten steeds kleiner worden. Er is niet zoveel meer nodig om een woning warm te krijgen. Het gevaar bij moderne woningen is eerder dat ze oververhit raken, en als het eenmaal te warm is, raken ze hun warmte maar langzaam kwijt. Juist daarom is de mogelijkheid om te koelen heel belangrijk. Het mooie van dit soort energieconcepten is dat alles erop is afgestemd dat de woning doet wat nodig is om op een bepaalde temperatuur te blijven. Daar hoeft je je als bewoner niet druk om te maken.’

DE GEMEENTE UTRECHT HEEFT GROTE DUURZAAMHEIDSAMBITIES. HOE GEVEN JULLIE DAAR INVULLING AAN? ‘Om twee voorbeelden te noemen: we realiseren samen met ontwikkelaar Janssen de Jong 33 nul-op-de-meter-woningen in Hoge Weide, Leidsche Rijn. Het is best bijzonder om dat soort woningen te realiseren in een gebied dat aansluiting heeft op de stadsverwarming. Maar om de duurzaamheid een impuls te geven zijn wij ontheven van de verplichting om aan te sluiten op de stadsverwarming. Voor Jebber hebben we samen met Boele & Van Eesteren 255 appartementen “bijna energieneutraal” gemaakt. Daarnaast doen we met VORM veel projecten, zoals 55 appartementen in Leidsche Rijn met een epc van -/ 0,2 en zijn we actief op de Veemarkt en de Kruisvaartkade. Verder zit er nog het nodige in portefeuille.’

WAT ZOU JE DE GEMEENTE UTRECHT WILLEN ADVISEREN? ‘Ik heb zelf in de politiek gezeten, ben dertien jaar wethouder geweest in Spijkenisse. In die tijd zei ik altijd tegen mensen: “Je mag wel *met* me denken, maar niet *voor* me denken”, dus ik ben voorzichtig met advies. Maar als ik dan toch even mee

mag denken zou ik zeggen: luister naar mensen die verstand hebben van duurzaamheid! Niemand heeft in z’n eentje de waarheid in pacht, maar met elkaar ben je de waarheid. Samen nadenken over belangrijke kwesties en luisteren naar ervaringsdeskundigen is cruciaal voor alle beslissingen. Als het gaat om de energietransitie moet je dus luisteren naar partijen die er dagelijks mee te maken hebben en die met hun voeten in de klei staan.’

EN WELK ADVIES ZOU JE WILLEN GEVEN AAN BELEGGERS EN ONTWIKKELAARS IN HET VASTGOED? ‘Mis de slag niet en realiseer duurzame gebouwen, omdat dat naar de toekomst toe ook de meest courante gebouwen zijn. Niet alleen omdat de markt om duurzaamheid vraagt, maar ook omdat je als belegger tevreden huurders wilt hebben. Duurzame woningen met een gezond, prettig binnenklimaat blijken zeer waardevast te zijn. Dat zien wij nu duidelijk in Rijswijk, waar we sinds 2012 betrokken zijn bij het realiseren van de eerste energieneutrale nieuwbouwwijk van Nederland.’

WAT BETEKENT ONDERNEMEN VOOR JOU? ‘Dat is 80 procent transpiratie en 20 procent inspiratie. Als je geloof in jezelf combineert met hard werken, komt je doel snel dichterbij. Maar ondernemen is voor mij ook: gepassioneerd samenwerken en het beste uit mensen en partijen halen. Het is verstandig om optimaal gebruik te maken van de talenten die je om je heen hebt verzameld.’

WAT GEEFT JOU ENERGIE? ‘Ik krijg energie van het werk dat ik doe en van de mensen met wie ik samenwerk. Het is mooi om te zien dat we met onze concepten de energietransitie een eind op weg helpen. Het duurt nog wel even voordat we als land compleet van het gas af zijn. Dat ga ik niet meer meemaken. Maar wat ik wel meemaak, is de weg ernaartoe. We zitten nu echt op een kantelpunt. Dat biedt gigantische kansen voor ons bedrijf en ik vind het heel mooi om daar middenin te zitten.’

WELKE DUURZAME AMBITIES HEB JIJ PERSOONLIJK? ‘Ik woon in Bergen aan Zee in een prachtig natuurgebied. Daar zou ik graag nog eens zelf een duurzame woning willen bouwen.’