

WIJ BIEDEN ONZE KLANTEN INZICHT IN KLIMAATRISICO'S VOOR HUN VASTGOED

Esri is wereldwijd marktleider in technologie voor geografische informatiesystemen. De organisatie is specialist en analist als het gaat om de inzet van location intelligence binnen bedrijven. Nu het thema 'klimaatrisicoanalyse' voor veel vastgoedondernemers een vraagstuk is, gaat VG Visie graag in gesprek met Bas Bijtelaar, verantwoordelijk voor business development en met Koen Stolk, accountmanager vastgoed, retail en finance bij Esri Nederland.



Bas Bijtelaar (L) en Koen Stolk

Esri is gevestigd in ruim 80 landen en zet zich in voor de e van Esri; environment. 'Wij werken voor alle denkbare branches', vertelt Stolk. 'Organisaties gebruiken onze software en data ter ondersteuning van besluitvorming over locatievraagstukken; of het nu gaat om het climateproof maken van gebouwen of het vinden van nieuwe vestigingsplaatsen. We bieden onze relaties enerzijds vrij toegankelijke, open data, die wijzelf verkrijgen vanuit het CBS, van overheden en dataleveranciers. Anderzijds zetten wij premium data in. De open data nemen wij op in onze software en maken deze laagdrempelig beschikbaar voor onze klanten, bijvoorbeeld data uit de Klimaateffect Atlas van de rijksoverheid. En wanneer de opdrachtgever dat wil, voegen we voor zijn vraagstuk zijn specifieke branchedata toe voor een nauwkeurigere uitkomst.'

'In essentie analyseren wij verschillende databronnen om inzicht te bieden. Gaat het bijvoorbeeld om een vastgoedondernemer, dan combineren we onze data met zijn eigen relevante vastgoedgegevens, zoals aantal vierkante meters, aantal huurders en huurtarieven', schetst Bijtelaar. 'Maar ook feiten als 'staat het pand op houten of betonnen palen'? Belangrijke informatie vanwege mogelijk paalrot, een risico uit de diverse factoren gerelateerd aan de gebouwscore van een object. Onze software integreert al deze 'lagen' data, waardoor je een holistisch beeld krijgt van die ene specifieke locatie. Vervolgens kunnen wij dit beeld op een aantrekkelijke wijze visueel presenteren in dashboards en kaarten. Op basis van de conclusies zet de opdrachtgever de volgende, gewenste stap.'

Maximale waarde

'Wij werken datagedreven', vervolgt Stolk. 'We zetten data in voor vraagstukken waarbij geografie in de breedste betekenis een rol speelt. Het kan gaan om vastgoedbeheer, het vinden van nieuwe locaties voor winkels en kantoren en het in beeld brengen van risico's voor vastgoedportefeuilles. Esri heeft een 'Levende Atlas' ontwikkeld, waarvan de inhoud voortdurend wordt aangevuld. Deze atlas bevat meer dan 1.000 datasets, die onze relaties direct kunnen gebruiken en combineren. Als accountmanager help ik onze klanten om maximale waarde te halen uit onze software. We merken dat vooral retailers steeds meer strategisch nadenken over volgende verkooplocaties. Los van de fase van dat proces hebben zij altijd wel behoefte aan die geografische informatie, zoals demografie. Retailers komen bij ons zowel bij uitbreiding als bij optimalisatie. Onze vraag aan hen is welke vraagstukken en uitdagingen er spelen en hoe wij als Esri Nederland daarbij kunnen helpen.'

Thema's

Bijtelaar: 'Samen met collega's richt ik me op sector overstijgende onderwerpen. We zien enorm veel thema's op het moment in Nederland waar we met elkaar iets aan moeten doen; woonopgave, verbeteren biodiversiteit, assetmanagement, energietransitie en klimaatadaptatie, om maar een paar belangrijke, maatschappelijke vraagstukken te noemen. We bekijken wat wij als Esri Nederland hierbij specifiek kunnen betekenen. In bijna elke sector in Nederland zijn we actief. Hier zien we Esri's verbindende kracht.'

Zit daar geen grens aan?

'Nee, eigenlijk niet. Waar het steeds om gaat is geografie, dus de locatie van objecten, van organisaties, van mensen, wegen en gebouwen; alles heeft een locatie. Daar koppelen we op een geavanceerde manier informatie aan, zodat we inzicht krijgen en vervolgens met de klant kunnen gaan analyseren.'

Op basis van de uitkomst kan de opdrachtgever overgaan tot actie. Het kan dus zijn dat je een nieuwe weg wilt plannen, een gebouw wilt verduurzamen of de sloten van het waterschap wilt schoonhouden. Op het moment dat een object een locatie heeft, komen wij in beeld om in nauwe samenwerking met organisaties de betreffende locatie te analyseren. Dat bijna alles een locatie heeft, is het mooie van ons vak.'

Welke uitdaging speelt er bij jullie opdrachtgevers in de vastgoedbranche?

'Een grote uitdaging is de EU-verplichting om fysieke klimaatrisico's in kaart te brengen voor hun vastgoedportefeuille', antwoordt Stolk. 'Die verplichting gaat in vanaf 2025. We ervaren dat bij veel ondernemers de vraag leeft hoe zij hun pand moeten waarderen en hoe zij de feiten in kaart moeten brengen. Aan de ene kant inderdaad die verplichting, aan de andere kant een vrijwillige keuze van veel vastgoedeigenaren.'



geografie en IT (= GIS) te ontdekken en de fantastische inzichten die ruimtelijke analyses kunnen bieden bij het aanpakken van uitdagingen

Welke waarden wil je uitstralen?

Inspirerend en behulpzaam zijn. Mensen enthousiasmeren over de kansen die ruimtelijk denken biedt. Bijvoorbeeld voor het werken aan een slim energie of voedsel systeem

Wat maakt jou nieuwsgierig?

Als ik creatief wordt uitgedaagd. Bij een probleem waar echt een nieuwe oplossing of denkrichting wordt gevraagd. Bijvoorbeeld hoe kan datagedreven

richting **Wat was voor jou een beslissend moment in je leven?** De spontane oproep van een docent tijdens een practicum op mijn geografische faculteit of er iemand een jaar met een beurs in Engeland wilde studeren. Maar dan wel voor het doen van een studie Informatie Technologie. Dit was voor mij de start om de combinatie

werken helpen bij het weer herstellen van de biodiversiteit

Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit?

Mijn ochtend-wandeling door het bos vlakbij mijn huis, waar de natuur elke dag wel anders lijkt

Hoe ga jij om met uitdagingen?

Een goede wandeling maken in de natuur, dan komt de inspiratie voor een aanpak vanzelf

Wat motiveert jou? Mensen enthousiasmeren voor waar ik zelf enthousiast over ben. Maar daarvoor ben ik eerst wel nieuwsgierig naar hoe ze denken en doen

Waar spreek je af met vrienden en waarom? In de studio of op en rond een podium

om lekker muziek te maken of naar muziek te luisteren

Waar kom je tot rust? Weer in datzelfde bos met die heerlijke natuur. Of op mijn surfboard of in mijn kayak in de golven van de zee

Wat is je favoriete uitwaai-plek?

Het strand van Castelejo het mooiste strand van Portugal, het woeste einde van Europa

Hoe bewaar jij de balans tussen hoofd en gevoel?

Muziek maken of hard in de tuin werken

Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?

De bandrepetitie op vrijdagavond

Hoe krijg jij zaken in beweging? Echt samenwerken, samenwerken, samenwerken

Hoe ga je om met ergernissen? Heel hard muziek maken

Durf jij groot te dromen? Zo ja, waarover?

Een wereld waarin we echt samen en met begrip voor elkaar de grote uitdagingen van onze tijd aanpakken, waarbij het primair gaat om welzijn en niet om welvaart

'EEN GROTE UITDAGING VOOR DE VASTGOEDBRANCHE IS DE EU-VERPLICHTING OM FYSIEKE KLIMAATRISICO'S IN KAART TE BRENGEN VOOR HUN VASTGOEDPORTEFEUILLE'

Zij willen graag verduurzamen en uiteraard voorkomen dat hun vastgoedportefeuille in waarde zal afnemen.'

Wat kunnen jullie voor hen doen?

Bijtelaar: 'Een klimaatrisicoanalyse geeft een nauwkeurig beeld van de fysieke risico's van klimaatverandering voor een object en de directe omgeving. Volgens de Dutch Green Building Council bestaat de klimaatrisicoscore uit de combinatie van de gebouwscore en de omgevingsscore. Deze laatste wordt ook wel 'bruto klimaatscore' genoemd en wijst eigenaren op factoren waaronder hitte, droogte en wateroverlast. Voor allebei maken we een berekening op basis van het framework, ontwikkeld door de DGBC. Dankzij onze location intelligence software kunnen wij voor alle gebouwen in Nederland de omgevingsscore berekenen. De gebouwscore volgt zodra het framework daarvoor beschikbaar is. Wij voeren een gedegen risicoanalyse uit op basis van alle beschikbare data. Op onze advertentiepagina in dit magazine hebben we een voorbeeld hiervan opgenomen; via de QR-code zie je de hittescores van alle supermarktpanden in Rotterdam.'

Hoe kunnen bedrijven Esri's expertise en product implementeren?

Stolk: 'Dat doen ze aan de hand van Esri's persoonlijke benadering. Wij gaan in gesprek, verdiepen ons in het vakgebied en de uitdagingen van onze klant en helpen vanuit onze expertise. Samen pakken we uitdagingen op, zoals verduurzaming. Wij zijn een echte verbinder en faciliteren daarom netwerkbijeenkomsten en rondetafelgesprekken voor onze relaties. Mensen uit allerlei branches ontmoeten elkaar bij ons. Ook nemen we deel aan beurzen en evenementen, zoals de PROVADA. Onze persoonlijke benadering en expertise worden enorm gewaardeerd; dat zien we aan ons klantportfolio dat hard groeit. Esri Nederland heeft ruim 2.200 klanten. Steeds meer organisaties zien in dat het ruimtelijke aspect cruciaal is bij het besluitproces. Onze opdrachtgever is de inhoudelijke specialist. En wij zijn de partner die zijn informatievraagstuk in kaart weet te brengen en het helpt oplossen.'



KOEN STOLK
Accountmanager vastgoed, retail en finance

Welke levensles heb je geleerd en van wie?

Carpe Diem (Horatius). We vergeten met z'n allen nog wel eens dat we het echt goed hebben en dat we soms simpelweg moeten genieten van het leven. Dit komt veel meer naar voren in, bijvoorbeeld, de Latijns-Amerikaanse cultuur

Wat was voor jou een beslissend moment in je leven?

De keuze voor het volgen van mijn minor in Mexico City. Dit leverde me een andere kijk op de wereld op en bracht me samen met mijn vrouw, met wie ik een geweldige dochter heb

Welke waarden wil je uitstralen?

Betrokken, betrouwbaar en inspirerend

Wat maakt jou nieuwsgierig?

Innovaties en Digital Twins

Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit?

Mooie gesprekken, maar de ochtendzon doet mij ook goed

Hoe ga jij om met uitdagingen?

Head first. Kom maar op!

Wat motiveert jou?

Het verbinden van personen en organisaties en het maximale halen uit samenwerkingen

Waar spreek je af met vrienden en waarom?

Bij voorkeur op een zonnig terras in Rotterdam. Een koud biertje, goede gesprekken en lekkere temperaturen vind ik de ideale combinatie

Waar kom je tot rust?

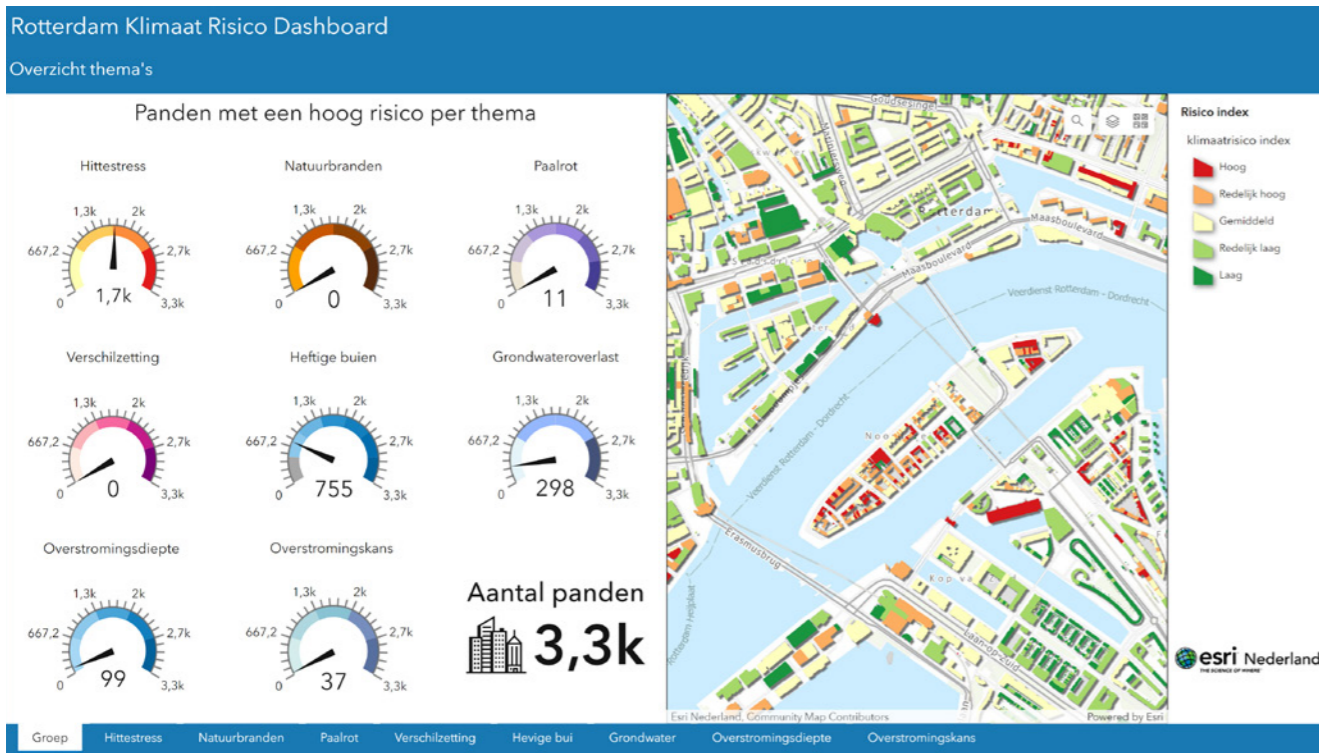
Thuis, spelend met mijn dochtertje en tijdens een potje squash of tennis

Wat is je favoriete uitwaai-plek?

Het strand

Hoe bewaar jij de balans tussen hoofd en gevoel?

Ik heb geweldige mensen om mij heen die mij deze balans helpen te bewaren



Dashboard Klimaatrisicoanalyse Rotterdam