



Agentschap NL
Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties

Als je als projectontwikkelaar niets nieuws weet toe te voegen, kun je beter bestaande gebouwen gaan renoveren.

We moeten op een andere manier gaan ontwikkelen, duurzamer en beter. Het gaat om kwaliteit.

Coert Zachariasse, afgestudeerd econoom en accountant, besloot vijftien jaar geleden de sprong te wagen van accountancy naar projectontwikkeling. Niet meer controlerend in de achteruitkijkspiegel kijken, maar richtinggevend met de toekomst bezig zijn. Sinds 2001 voert hij de scepter in het familiebedrijf dat zijn vader begon, Delta Development Group. “We moeten op een andere manier gaan ontwikkelen, duurzamer en beter. Het gaat om kwaliteit.”

Delta werkt al 10 jaar samen met partners Volker Wessels en Reggeborgh aan de herontwikkeling van het terrein rond de Fokker fabriek, dat ze destijds bij het faillissement van Fokker hebben aangekocht. “En dan sta je ineens voor de uitdaging om een gigantisch terrein van 44 hectare met 230.000m² gebouwen aan te pakken. Slopen, saneren, herontwikkelen.”

Eén van de vele dingen waar Zachariasse tegen aanliep, waren de enorme kosten om de vervuilde grond en sloopmateriaal af te voeren en schoon te maken. Aanleiding om aan de slag te gaan met (lokaal) hergebruik van materialen en energie. De hele grondsanering is ter plekke biologisch uitgevoerd, materialen zijn hergebruikt en restwarmte benut. Puur omdat het economisch zin had om het op die manier te doen. Zachariasse: “Voor de logistiek centra moesten we in het oorspronkelijke ontwerp betonnen laadkuilen maken om het hoogte verschil met ladende en lossende vrachtwagens te compenseren. Door de hoge grondwater stand was dit kostbaar. Door het ontwerp aan te passen en de gebouwen op te hogen met ca. 1.25m en lokaal al het slooppuin te breken en te scheiden hebben we al het sloop afval kunnen hergebruiken. De bruikbare materialen zijn verkocht voor hergebruik of hergebruikt in de bouw. En doordat we de saneringen van de bodem over lange perioden kon den uitsmeren, bleek bacteriologische reiniging van de bodemvervuiling mogelijk. Met zowel ecologische als financiële voordelen.” Hergebruik leverde in dit geval dus een betere business case op.

Dat gegeven triggerde Zachariasse. Toen hij in verband met tendereisen van een Amerikaans bedrijf een Amerikaanse architect in zijn plan moest betrekken, besloot hij dan ook cradle to cradle specialist William McDonough te vragen. Hoewel ze de tender niet wonnen, was de samenwerking zo'n ontzettend leuke ervaring dat Zachariasse McDonough ook betrokken in een nieuw plan: de ontwikkeling van

>> Als het gaat om energie en klimaat

kantoren op Beukenhorst Zuid in Haarlemmermeer, geschoeid op een volledig nieuwe leest. Samen werkten ze een plan uit voor een cradle to cradle kantorenpark dat uitgaat van de menselijke maat en het nieuwe werken: Park 2020.

Toen de gemeenteraad van Haarlemmermeer hen de ontwikkeling van dit park gunde, konden ze echt aan de slag. Zachariasse: “Op een gegeven moment zaten McDonough en ik wat te filosoferen. Ook over de concrete aanpak, wat zouden we nou precies gaan dóen? McDonough verraste met zijn antwoord: ‘Wat jij wil, heeft eigenlijk nog niemand gedaan. Er zijn gewoonweg nog te weinig leveranciers zijn die hun producten cradle to cradle hebben gemaakt en gecertificeerd zijn.’ Toen schrok ik wel even. Hoe moest ik nou ons plan gaan uitvoeren?”

Zachariasse besloot toen het bouwproces om te draaien. “Als ontwikkelaar ben ik rechtstreeks met de leveranciers gaan praten. Ik heb hen uitgelegd wat cradle to cradle is, en hen uitgedaagd om met producten te komen die daar het dichtst bij in de buurt komen. Toen zijn we gaan testen. Wat zit er in? Is

De kunst is niet zo zeer om een technisch hoogstandje neer te zetten, maar om dat te doen én er geld aan te verdienen. Dan kan je iets veranderen in de hele bouwwereld.

het giftig? Kunnen de materialen opnieuw worden gebruikt? Op basis van de testresultaten zijn we verder gaan praten met de leveranciers van producten die voldeden of bijna voldeden. Hen hebben we aangeboden preferred supplier te worden, mits ze door zouden innoveren en opgaan voor het cradle to cradle certificaat. Inmiddels doen 28 bedrijven mee in dit zogenaamde Sponsor-programma. In het begin waren niet alle bouwbedrijven positief over het feit dat ik als ontwikkelaar zelf ging praten met leveranciers, en dat ze hun gangbare samenwerkingspartners daardoor wellicht niet konden betrekken in de ontwikkelingen op ons terrein. “

Dergelijke ontwikkelingen vragen veel sturing en management. Het proces is ingewikkelder, maar levert uiteindelijk veel meer op. Voor een ontwikkelaar is het erg bevredigend om aan het begin van het traject te weten wie je materiaalleveranciers zijn en wat hun producten kunnen.

En uiteindelijk zie je dat mensen enthousiast worden als je hen uit hun traditionele denkpatroon haalt, door vol te blijven houden dat het kan en toegevoegde waarde heeft. Zachariasse: “Het leukste was dat ik op een gegeven moment werd gebeld door de directeur van een bouwbedrijf die in het begin heel negatief was. Het was notabene zaterdagavond laat. Hij was zo blij en wilde even vertellen dat het hem eindelijk was gelukt om samen met een leverancier een bepaald probleem met een glasloos op te lossen.” Zo merkt Zachariasse dat zijn aanpak werkt. “Er zit eigenlijk best wel een hoop vernieuwing bij allerlei product

leveranciers maar in het bouwproces zelf zit een hoop ingesleten standaardisering. De bouwindustrie is enorm conservatief, en dat probeer ik op deze manier te doorbreken.”

Naast deze ingreep, veranderde Zachariasse meer. Bijvoorbeeld dat alle betrokkenen in hetzelfde 3D ontwerpprogramma moesten gaan werken, op een webbased platform. “Het zal anno 2011 toch niet waar zijn dat een aannemer de tekeningen van de architect gaat uitprinten om vervolgens met een liniaaltje de hoeveelheden materiaal te gaan meten?” Dit bracht een enorme efficiency slag, in materialen maar ook in het werkproces. Immers, met 3D ontwerpen zie je meteen waar knelpunten kunnen ontstaan waardoor je ook het proces kunt optimaliseren. Zo verlaagde hij de kostprijs flink.

“De kunst is niet zo zeer om een technisch hoogstandje neer te zetten, de kunst is voor mij om dat te doen én er ook nog geld aan te verdienen. Dan denk ik dat je iets kan veranderen in de hele bouwwereld. Uit de reacties die ik krijg merk ik dat onze

aanpak veel mensen aan het denken heeft gezet. Er komt heel veel positieve energie uit.”

Zachariasse is ervan overtuigd dat nieuwbouw echt iets bijzonders moet zijn, iets moet toevoegen dat er nog niet is. “Als dat niet het geval is, heb je als ontwikkelaar geen bestaansrecht. Dan moet je gewoon bestaande gebouwen gaan renoveren. Bovendien willen bedrijven en beleggers geen gebouw meer dat niet is voorzien van een groen label. Het is geen reden om meer te betalen, maar meer een voorwaarde om überhaupt iets te kunnen verkopen.”

Cradle-to-Cradle gaat voor Zachariasse verder dan gebouwniveau. Met Park2020 anticipeert hij op de mogelijkheid van hergebruik van het volledige gebied. Daarom kiest hij voor een gemengd gebied. “Na de Tweede Wereldoorlog zijn we monofunctionele gebieden gaan ontwikkelen. Gebieden waar je of woont, of werkt, of winkelt,... Dat zijn dus heel saaie gebieden. Eigenlijk vindt niemand het leuk om op een kantorenterrein te werken. Maar herontwikkelen, diversificeren, van zo’n monofunctioneel gebied gaat heel moeizaam. Een binnenstad herontwikkelen is veel makkelijker: als je al allerlei functies naast elkaar hebt, meng je gemakkelijker weer andere functies in. “

Zachariasse pleit er dus voor om bij de planning van nieuwe gebieden, een mix van functies in te zetten zodat je in de toekomst makkelijk kunt aanpassen. “Zorg dat je flexibel bent, want niemand weet hoe de wereld er over 10 jaar uitziet, laat staan over 20 en over 30 jaar. Maar zeker is dat de wereld anders zal zijn.”

