

Waarde

In deze uitgave van Dak&Gevel Groen een interessante discussie over de piepjonge industrie van dak- en gevelbegroening. Het is lastig en waarschijnlijk zelfs onmogelijk om je in zo'n discussie onpartijdig op te stellen, hoewel je dat wel moet proberen. Het doel van een vakblad moet natuurlijk zijn ontwikkelingen in de sector kritisch maar wel constructief te volgen. We mogen best dingen onderuit halen, zolang we maar integer omgaan met het grotere belang.

Waar is de beleving

Het aardige van de discussie is dat de bij het forum aanwezige marktpartijen opvallend veel zelfkritiek en zelfreflectie tentoonspreiden. Opmerkelijk, want in andere sectoren waar wij als vakbladuitgever actief zijn is zelfreflectie vaak volledig afwezig. En de afwezigheid van zelfreflectie is ronduit gevaarlijk. Zeker in een sector die zo jong en zo in ontwikkeling is. Zonder zelfreflectie ga je snel vasthouden aan zaken waarvan je vindt dat ze zouden moeten werken. En dan is de markt onverbidlijk. Een van de grootste valkuilen van deze sector is onze focus op techniek. Wij kunnen helemaal kicken op een intelligent bedacht profiel of een nog slimmer gevelsysteem. Niks mis mee, maar het ontaardt maar al te vaak in techniek om de techniek. We bouwen iets wat complex is, omdat we iets kunnen bouwen wat complex is. In dat proces wordt de beleving van de eindgebruiker of de toegevoegde waarde voor de opdrachtgever en de gebouw eigenaar maar al te snel vergeten. Toon Ebben van Boomkwekerij Ebben zegt het haarfijn tijdens het forum: "Waar is de beleving?"

Alstublieft geen doorzichtige pr-verhaaltjes

De grootste pijnpunten van deze sector betreffen natuurlijk de manier waarop je als dakbegroener waarde creëert voor je opdrachtgever. Als groene professionals zullen we het onderling snel eens zijn. Dat is niet de vraag. De echte vraag is: hoe kan ik een eigenaar van een gebouw overtuigen met echte cijfers? En dan alstublieft geen doorzichtige pr-verhaaltjes, dat op het moment dat je rooie geraniums op het dak plant de criminaliteitscijfers met 3.4 procentpunt dalen. Het zal allemaal best waar zijn, hoewel ik mij altijd afvraag hoe we zoiets nou kunnen onderzoeken. Maar wat deze markt nodig heeft zijn keiharde cijfers, waar een overheid, een gebouwbeheerder en een projectontwikkelaar beleid op kunnen maken. Veel van die cijfers of ervaringsgegevens zijn natuurlijk al wel bekend en worden ook gebruikt. Die laten gelukkig zien dat een groen gebouw beter te verhuren is en daarmee direct waarde toevoegt voor de eigenaar en de gebruikers.

Ik wil niet al te cynisch lijken

Is daarmee alles koek en ei? Nee, natuurlijk niet. We weten uit ervaringscijfers dat een groen gebouw beter te verhuren is, maar heel veel echt fundamenteel onderzoek op dit gebied is er niet. En wordt er dan eens wat onderzoek gedaan, dan worden de resultaten niet gepubliceerd.



We bouwen iets wat complex is, omdat we iets kunnen bouwen wat complex is

Ik wil niet al te cynisch lijken, maar als een onderzoek naar waterbuffering niet gepubliceerd wordt omdat de uitkomsten niet representatief zouden zijn, ga ik al gauw denken dat het wel de conclusies zullen zijn die niet helemaal in de lijn van de opdrachtgever liggen.

Met vriendelijke groet,

Hein van Iersel hein@nwst.nl
Hoofdredacteur