

## Dag van de Bouw 2009

Zaterdag 6 juni 2009 organiseert Bouwend Nederland de Dag van de Bouw. Bouwbedrijven stellen bouwprojecten door het hele land open voor het publiek. Via rondleidingen over de bouwplaats, diavoorstellingen en kinderactiviteiten kunnen jong en oud kennis maken met de bouw. Afgelopen jaar grepen meer dan 110.000 mensen deze kans om één van de 240 bouwprojecten van dichtbij te bewonderen.

Voor info: [www.dagvande bouw.nl](http://www.dagvande bouw.nl)



## TNT maakt zich sterk voor groenere wereld

TNT opende onlangs in Veenendaal het eerste klimaatpositieve gebouw in een reeks van groene gebouwen die TNT in de toekomst wil opleveren. Het post- en expressbedrijf streeft er naar om de CO<sub>2</sub>-uitstoot van alle panden, drie miljoen vierkante meter onroerend goed verspreid over 65 landen, drastisch te verlagen.

Voor het nieuwbouwpand in Veenendaal heeft TNT in diverse duurzame energieoplossingen geïnvesteerd. Hierdoor produceert het gebouw in het geheel geen CO<sub>2</sub>-emissie. De belangrijkste milieumaatregelen die zijn getroffen, hebben betrekking op de verwarming en verlichting van het ge-

TNT ziet het belang van een groenere wereld. De inzet van het post- en expressbedrijf ter bescherming van het klimaat is gebundeld onder de noemer 'Planet Me'. Een wereldwijd milieuprogramma dat zich onder andere richt op het verminderen van de CO<sub>2</sub>-uitstoot in alle operationele activiteiten. Tevens wil het programma de TNT-medewerkers ertoe stimuleren ook in hun privéleven, thuis en onderweg, hun CO<sub>2</sub>-uitstoot te verminderen. Het distributiecentrum in Veenendaal is het eerste CO<sub>2</sub>-emissievrije gebouw van TNT Nederland. In de toekomst wil TNT alleen nog maar werken vanuit groene gebouwen.

bouw. Zo is het depot optimaal gericht op de zon en beschikt het over zoveel mogelijk ramen. Daardoor komt veel daglicht binnen, zodat minder kunstlicht nodig is. Het gebouw zelf wekt op duurzame wijze energie op. Zonnecellen en -collectoren op het dak, vangen zonlicht op en zetten dit om in energie voor het gebouw. Daarbij heeft verwarming en koeling plaats door grondwater op te pompen.

### Partnerschappen

TNT is zich bewust van haar maatschappelijke verantwoordelijkheid als onderneming en heeft partnerschappen gevormd met het World Fond Programmeer en het Milieuprogramma van de Verenigde Naties om wereldwijd tegen honger en milieuvuiling te strijden. TNT biedt bedrijven en consumenten wereldwijd een breed scala aan post- en expressdiensten. TNT is in meer dan 200 landen actief en heeft zo'n 161.500 medewerkers. In 2007 bedroeg de omzet van de onderneming 11 miljard euro en het bedrijfsresultaat 1.192 miljoen euro.

## COLUMN JAN STRAATMAN

### Geen duurzaamheid zonder markt

Gemeenten en provincies wedijveren om als meest duurzaam te boek te staan. De convenanten vliegen je om de oren. Duurzame ontwikkeling en energiebesparing zijn 'booming' als gevolg van de ongemakkelijke, maar inspirerende waarheid van Al Gore.

Het leidt geen twijfel dat het bitter noodzakelijk is om minder kwistig met onze grondstoffen om te gaan. De cruciale vraag of duurzame ontwikkeling door zal stoten ligt bij de markt; waardevol klanten dit en zijn zij bereid om de prijs te betalen. Ideologie is voor innovatoren misschien een drijfveer, maar om op te schalen is het noodzakelijk dat ondernemers business opportuniteiten (h)erkennen.

BouwLokalen heeft de sector net bijgepraat over klimaatneutraal bouwen. De belangstelling was overweldigend! Op de vraag welke klimaatdoelstellingen de ondernemers zichzelf hadden gesteld volgden onbegrijpende blikken; geen! Waarom is de opkomst dan zo massaal? Het antwoord laat zich raden. Het is de ondernemers opgevallen dat de wethouder wil scoren met duurzaamheid en daar ligt markt.

Een doorbraak is echter geenszins vanzelfsprekend. Dat blijkt uit het onderzoek 'Draaien aan knoppen' van Nyenrode Business Universiteit. De meeste ondernemers gaan pas overstap als nieuwe business opportuniteiten voor hen inzichtelijk zijn én aantrekkelijker dan de bestaande. Daar wringt de schoen. In de BouwLokalen vroegen ondernemers zich af of hun klanten enthousiast zouden worden van zoveel ambitie. De calculerende ondernemer wil weten of het rendeert om veel moeite te doen om zijn klant een duurzame aanbieding te verkopen. Op dit moment zal hij (helaas) vaak negatief concluderen.

Dat er wel degelijk kansen liggen, blijkt uit het geslaagde voorbeeld van PCS-hybride. Dit is een energiezuinig woningconcept van Dura Vermeer, Giesbers en Van der Graaf en Itho. Zij hebben de woning niet alleen technisch vernuftig geoptimaliseerd, maar zij werken ook duurzaam samen, hebben goed doordacht hoe zij dit concept kunnen vermarkten en bieden een financieringsarrangement aan om de drempel voor de klant te slechten.

Om het spel van vraag en aanbod in het voordeel van duurzaamheid te beslissen moeten co-makers in de bouw meer van dit soort slimme oplossingen in de markt zetten. Om doorbraken in de volle breedte van de markt te bereiken is daarbij een stevige rol van de overheid op het gebied van marktcreatie onontbeerlijk.

*Drs.ing. Jan Straatman  
Directeur  
Balance & Result Organisatie  
Adviseurs,  
adviseurs voor de bouw*

