

A man with short brown hair, smiling, stands in a shallow stream. He is wearing a dark blue pinstriped suit jacket and trousers, a white button-down shirt, a brown leather belt, and dark green rubber boots. His hands are in his pockets. The background is a natural, wooded area with green moss and brown leaves on the ground. The water in the stream is clear and reflects the surrounding environment.

**Buitenbeentje wordt
serieuze speler**

INTERVIEW MET DE HEER JEROEN KREBBERS

“EVENTUEEL HEBBEN WE HIER IN DE BUURT EEN BOS WAAR WE LEUKE FOTO’S KUNNEN MAKEN.” DAT STOND IN DE MAIL DIE WE VOORAFGAAND AAN HET INTERVIEW VAN JEROEN KREBBERS KREGEN. ALS REDACTIE VAN ENERVISION WORDEN WE NOG WELEENS VERRAST DOOR DE LEUKE IDEEËN DIE MENSEN BEDENKEN ALS WIJ ZE BENADEREN VOOR EEN INTERVIEW. ZO GEZEGD, ZO GEDAAN. OP ÉÉN VAN DE EERSTE MOOIE LENTEDAGEN VAN HET JAAR GAAN WE HET BOS IN MET DE HEER JEROEN KREBBERS, DIRECTEUR VAN VAANSTER ENERGIE. IN EEN GEANIMEERD GESPREK VERTELT HIJ ONS OVER DE INVLOED VAN DE FINANCIËLE CRISIS OP DE DUURZAAMHEIDSVISIE EN DE RELATIE TUSSEN DUURZAAMHEID EN DE WAARDING VAN VASTGOED.

VISIE OP: VAANSTER ENERGIE

“Vaanster Energie ontwikkelt en exploiteert duurzame energiecentrales op basis van warmte- en koudeopslag voor woningen, winkelcentra en utiliteitsbouw.”, begint Krebbers. “Dit maakt Vaanster tot een van de weinige onafhankelijke energieleveranciers van Nederland.” Nog voordat de meeste mensen en bedrijven überhaupt bezig waren met de duurzaamheid van hun gebouw, koos Vaanster Energie er al voor om uitsluitend te investeren in projecten die het milieu aantoonbaar ontlasten. Hierdoor werd Vaanster lange tijd gezien als een ‘buitenbeentje’ onder de energieaanbieders. Krebbers licht de activiteiten van Vaanster verder toe: “Vaanster is geen installateur en wil dat ook niet zijn. De core business van Vaanster is het exploiteren van projecten. Na de bouwfase nemen we het project turn key over. We brengen onze kennis en ervaring mee naar een project, maar we laten het ontwerp en de realisatie over aan de installateur.” Steeds meer installateurs benaderen Vaanster om samen te werken. Jeroen Krebbers verwacht dat dit komt doordat Vaanster onafhankelijk en flexibel is. De markt denkt daar blijkbaar ook zo over, omdat er steeds meer projecten samen met installateurs worden geacquireerd. “Een win-win situatie”, aldus Jeroen Krebbers. “Ieder bedrijf doet waar hij goed in is en kan zich richten op zijn eigen core business. Deze rol heeft Vaanster Energie de afgelopen jaren een groot aantal nieuwe projecten opgeleverd.” Nu, een aantal jaren en vele projecten later, heeft Vaanster Energie zich ontwikkeld tot één van de grootste exploitanten van collectieve duurzame energiesystemen in Nederland. Het bedrijf heeft een portefeuille



KREBBERS: “ERVARING IS MOMENTEEL ESSENTIEEL IN DE VASTGOEDSECTOR”

met toonaangevende vastgoedprojecten. Haar ervaring met complexe, multifunctionele vastgoedontwikkelingen toont aan dat Vaanster in menig project een zeer waardevolle partner is. Dat de organisatie ook deze grote en complexe projecten tot een goed einde heeft gebracht, is volgens Krebbers te danken aan haar creativiteit en innovatievermogen. Krebbers: “Bij dergelijke projecten spelen veel partijen een rol, met elk ook hun eigen wensen en belangen. Om daar op een goede manier mee om te gaan, is veel inlevingsvermogen en vindingrijkheid nodig.”

VISIE OP: TRENDS

Krebbers ziet momenteel een duidelijke trend in de vastgoedmarkt: “Het op de lange termijn betaalbaar houden van de energielasten van vastgoed is op dit moment een belangrijke uitdaging voor ontwikkelaars. De rol van de ontwikkelaar verandert. Het is niet meer genoeg dat hij alleen zijn best doet om de investeringskosten te drukken. Hij moet actief participeren in het volledige proces en zodoende de betaalbaarheid van de energie van het te ontwikkelen vastgoed waarborgen.” Krebbers zou graag zien dat de energielasten op lange termijn een belangrijkere rol spelen bij de waardebeoordeling van vastgoed. Hij legt uit: “Dat maakt automatisch de hoogte van de meerinvestering minder relevant en het maakt de vergelijking eerlijker”. Als gevolg van deze trend ziet Jeroen Krebbers een nieuwe ontwikkelingsfase zijn intrede doen in de markt voor duurzame energie. “Bij de eerste generatie duurzame projecten was er een nagenoeg 100% focus op het betaalbaar krijgen van de meerinvestering. Duurzaamheid was interessant en belangrijk, maar vooral als het niet meer kostte.” Krebbers is van mening dat er meer gekeken moet worden naar de ‘Cycle cost’ van de energievoorziening als men diverse technieken vergelijkt. Dit houdt in dat men niet alleen de benodigde investering vergelijkt, maar ook de energie- en

onderhoudskosten over de periode waarin de installatie gebruikt gaat worden. Krebbers concludeert hierover: "Door de eerste generatie werd vooral gekeken naar de invloed van een installatie op het energielabel. Hierdoor en doordat men slechts vergeleek op basis van de omvang van de investering, stond de huurder of bewoner van een pand niet echt centraal bij de besluitvorming."

Momenteel vindt er, volgens Krebbers, een omslag plaats: "We gaan langzaam een tweede fase in. In de tweede fase staat de afnemer van energie en de vastgoedbelegger centraal. De duurzame energievoorziening moet voor alle betrokkenen een voordeel hebben. Het financiële vraagstuk raakt steeds meer op de achtergrond doordat men erachter komt dat duurzame technieken over de volledige levensduur van een installatie wel rendabel móeten zijn. De focus verschuift naar de diverse winstpunten van duurzame technieken. De huurder wil naast een gezond en constant binnenklimaat ook lage woonlasten Niet alleen bij aanvang van het project, maar ook over 10 of 20 jaar. Het zogenaamde NMDA (Niet-Meer-Dan-Anders)-principe zal gaan verdwijnen en plaatsmaken voor exploitatiemodellen en tariefstructuren die enkel en alleen het belang van de afnemer voor ogen hebben.", aldus Jeroen Krebbers. "Voor de verhurende partij leveren duurzame technieken op lange termijn kostenvoordelen en meer waarde vastgoed op. De lage energielasten vormen een garantie voor de verhuurbaarheid van vastgoed op lange termijn. Ontwikkelaars gebruiken deze twee voordelen ook steeds meer om huurders en beleggers enthousiast te maken voor

hun panden.", merkt Krebbers op. De fase waarin de vastgoedsector zich nu bevindt, sluit veel meer aan bij de denkwijze van Jeroen Krebbers. Hij is blij dat steeds meer marktpartijen zo gaan denken.

VISIE OP: PROJECTONTWIKKELING

"De financiële crisis heeft een spoor van vernieling achtergelaten in de bouwwereld en de vastgoedsector. Veel projecten zijn stopgezet, uitgesteld of worden herontwikkeld. De gevolgen hiervan voor de bedrijven in deze sectoren zijn verschrikkelijk." Krebbers vervolgt deze analyse met een interessante observatie: "De crisis heeft ook veel goeds gebracht. De klanten; huurders, kopers van woningen en beleggers, staan weer centraal. Klanten willen de betaalbaarheid van het pand op de lange termijn gegarandeerd hebben."

In de huidige ontwikkeling van projecten wordt volgens Krebbers dan ook veel meer aandacht besteed aan de betaalbaarheid van een object op langere termijn: "Heel simpel gezegd: zonder klant, geen project. Wil je als ontwikkelaar de betaalbaarheid van het vastgoed garanderen, dan zal je moeten kiezen voor een duurzame energieopwekking. Dan kom je wat betreft energievoorziening al snel uit bij duurzame technieken als warmte- en koudeopslag. Alleen zo is het mogelijk om de afhankelijkheid van fossiele brandstoffen te beperken." Krebbers vat zijn visie op deze positieve bijwerkingen van de crisis als volgt samen: "Het belangrijkste winstpunt van de crisis is het feit dat we het geloof dat vastgoed altijd waarde vast blijft, hebben losgelaten."

JEROEN KREBBERS VOELT ZICH ZICHTBAAR THUIS IN DE NATUUR





JEROEN KREBBERS

VISIE OP: MARKTONTWIKKELINGEN

De laatste jaren zijn er vele studies gedaan die de theorie ondersteunen dat de duurzaamheid en waardering van een pand elkaar op langere termijn positief beïnvloeden. Krebbers is blij dat steeds meer nieuwe resultaten zijn zienswijze onderbouwen: “Het besef dat de waardering van vastgoed en de duurzaamheid ervan met elkaar verband houden, wordt steeds groter. Wij gaan uit van drie belangrijke componenten voor investeringen: duurzaamheid, lage energielasten en de waardevastheid van het vastgoed. Als je deze drie aspecten goed combineert, versterken ze elkaar.” Volgens Krebbers wordt dit in razendsnel tempo opgepikt in de vastgoedsector: “Dit heeft erin geresulteerd dat Vaanster momenteel een zeer goed gevulde opdrachtenportefeuille heeft met veel grote en complexe projecten. Het is voor een nieuwe marktpartij zeer lastig om een positie te krijgen in onze markt. De wereld is sinds de crisis drastisch gewijzigd.”, vertelt Krebbers tevreden. “Ontwikkelaars mijden liever het risico en werken graag met ervaren partijen. Zij zullen niet snel geneigd zijn om een nieuwe partij een opdracht te geven aangezien ze geen referentieprojecten kunnen overleggen die aantonen dat ze de opdracht succesvol kunnen volbrengen. Wij hebben dus eigenlijk geluk gehad”, geeft Krebbers eerlijk toe, waarna hij vervolgt: “We hebben onze eerste voorzichtige stapjes al in 2002 gezet. In 2004 kochten we onze eerste energiecentrale. Dat was een spannende tijd. Zonder een groot volume aan projecten is het niet mogelijk om je als organisatie te specialiseren en te focussen op het exploiteren en beheren van energiecentrales. Zonder voldoende schaalgrootte is het niet mogelijk een professionele organisatie op te zetten, een stimulerende werkomgeving te bieden en dus de juiste mensen aan te trekken.”

Men moet volgens Jeroen Krebbers dus eigenlijk direct een bepaalde organisatieomvang hebben om een kans te willen maken in de markt. De organisatie zal vanaf het begin zeer servicegericht en efficiënt moeten werken, anders kan men niet concurreren met bestaande partijen. Krebbers vult aan: “We nemen op dit moment projecten over van partijen die zich willen richten op hun eigen core business.” Een aantal grote energiebedrijven dacht dat het goed was om voor een aantal projecten

“Winstpunten van duurzaamheid worden belangrijker dan de meerinvestering”

een organisatie op te zetten en daarmee een stap te zetten richting de markt voor duurzame energievoorziening. Jeroen Krebbers geeft aan waarom dit geen succes werd: “Zij hebben hier geen succes in gehad aangezien hun slagkracht was berekend op de één of twee projecten die ze zelf geïnitieerd hadden, waardoor ze niet de stap konden maken naar grotere projecten. In dat opzicht zijn de huidige trends en de economische crisis in ons voordeel uitgevallen.”

VISIE OP: DE NATHAN GROUP

“Nathan is in onze ogen niet zomaar een totaalleverancier van duurzame energiesystemen, maar een bedrijf dat meedenkt hoe projecten met succes ontwikkeld moeten worden”, vertelt Krebbers: “De 100% focus op klanten en de wil om keer op keer te vernieuwen en te verbeteren maakt dat we graag samenwerken met de Nathan Group. Naast de zakelijke aspecten is het gewoon leuk om samen te werken en is het erg belangrijk dat er gelachen wordt met elkaar. En geloof me, dat gebeurt zeker!” ◀

VAAISTER energie

environmental responsibility

VAAISTER ENERGIE B.V

REMBRANDTLAAN 35

3723 BG BILTHOVEN

TEL. 030 225 56 40

E-MAIL: KLANTENSERVICE@VAAISTER.NL

WEBSITE: WWW.VAAISTER.NL