



Beste belangstellenden en deelnemers van de Green Deal Groene Daken,

Bij het Nederlands Instituut voor Ecologie (NIOO) in Wageningen brainstormden zo'n 30 [Green Deal](#) deelnemers om nieuwe maatschappelijke verdienmodellen te ontwikkelen voor het landelijk stimuleren van groene daken. Initiatiefnemer [Leven op Daken](#) opent met het positieve bericht dat met het verbreden en aanvullen van een groot aantal (markt)partijen binnen de Green Deal nu voldoende stabiele basis is om op alle onderwerpen kennis in te kunnen brengen voor het juiste resultaat. Hij heet een ieder welkom (de lijst met alle deelnemers is via het projectmanagement opvraagbaar). De vorige sessie (november 2014) stond in het teken van kennismaking en oriëntatie op de voordelen van en ontwikkelingen rond Groene Daken. In deze tweede sessie is zoveel mogelijk creativiteit benut om tot nieuwe ideeën voor een win-win-win verdienmodel te komen.

### **Droombeeld / toekomstvisie**

Om zicht te krijgen op een gezamenlijk toekomstbeeld voor Groene Daken in Nederland, nam procesbegeleider Anne-Marie Bor de deelnemers mee naar het jaar 2030. Wat is er dan zichtbaar van de resultaten van de Green Deal? Waar praat iedereen over? We zagen de volgende beelden:

#### **algemeen**

groendaken zijn vanzelfsprekend  
groene daken integraal bij ontwerp  
woningbouw groenere daken, voor- en tegens  
worden duidelijker zichtbaar; verzachting en  
gelijktijdig verharding zet door

#### **a. klimaat**

binnensteden *minder heet* dan in 2010  
*minder waterschade* na hevige regenbuien  
door minder water naar AWZI, afvalwater beter  
gebruiken voor *fosfaatruigwinning* en energie  
airco wordt verboden, dakbouwers bieden verticale  
groenmuren als alternatief aan  
energie uit dakplaten verdringen zonnepanelen  
groene daken zijn water gestuurde substraatloze  
daken die de *energiehuishouding* sturen en uiterst  
biodivers zijn

#### **b. biodiversiteit**

bever op natuurdak midden NL  
sedum woestijn neemt af, steeds meer *echte natuur*  
op daken  
vlinders zorgen voor overlast  
*rode lijst* aanzienlijk gekrompen door populariteit  
groene daken  
eerste *natuurgebied* op het dak geopend  
hoger biodiversiteit/natuurwaarde/refugium  
*zeldzame planten* ontdekt op het dak

toename van fauna in de stad/wijk  
de groene stad gaat niet over bomen maar daken  
GDGD bijdrage 2030: boost gegeven aan  
biodiversiteit  
groene tuin op parkeergarage *verplicht* ikv biodiv

#### **c. gezondheid**

*luchtkwaliteit* verbeterd  
*hitte-eiland* effect deels tot staan gebracht  
app: ben *lekker* aan t werk op de buitenplekken op t  
dakterras/tuin van kantoor: frisse lucht, inspiratie

#### **d. (esthetische/gebruiks) waarde**

2015 alleen groen is ouderwets, 2030 *daklandschap*  
luchtfoto's uit het 'verschrikkelijke' 2015  
groendak is normaal - de vraag is *welk type* op mijn  
dak  
geen tweets: groendak zit op alle daken, is  
*standaard* bouwmethode, is geen nieuws meer  
er wordt getwitterd als er een zwart dak wordt  
aangelegd!  
50% van de scharreleieren komt van de dakkippen  
70% van de groenten op school komt van eigen dak  
Nederlandse insectenproducent breidt uit op daken  
Amsterdam

#### **e. kosten/baten**

lasermaaier *vernieuwd*  
grondprijs daalt door meervoudig gebruik dak

### **Presentaties**

**Friso Klapwijk**, aanwezig namens deelnemer VHG en plaatsvervanger medewerkers Amsterdam Rooftop Solutions vertelt over het proces in Amsterdam en de lijst met voordelen die in Amsterdam is opgesteld. Deze lijst hanteert een aantal categorieën bij 47 publieke voordelen, variërend van urban island mitigatie tot stedelijke voedselproductie en van geluidsdemping tot levensduurverbetering van de dakbedekking. De lijst bevat daarnaast nog 18 private voordelen. Belangrijkste vraag in hun gesprek met stakeholders was "Voor wie is welke waarde wat waard?". Ze ontdekten dat voor de ene stakeholder bijvoorbeeld koeling van belang is, en voor de andere het groene uitzicht. Het overzicht met waarden is van belang om het gesprek te voeren. Hij betoogt dat het niet alleen over inhoud gaat, maar ook over marketing om dak-eigenaren mee te krijgen.

**Christoph Maria Ravesloot**, lector Innovatiemodellen Duurzame Energie onderzoeksthema Techniek en Groen bij InHolland, onderzoekt al sinds 1990 de waarde van begroeide daken. Hij spreekt bewust over "begroeide daken" omdat dit feitelijk juist is dan "groene daken".

In vogelvlucht laat hij zien wat er wel en niet kan met een MKBA om de waarde van een begroeid dak in cijfers uit te drukken (MKBA: Maatschappelijke Kosten Baten Analyse). MKBA's dien je met argwaan te benaderen, ze leveren cijfers op, maar hoe hard zijn die cijfers? En aan alleen een waarde in euro's heb je niet genoeg voor het beoordelen van de waarde van een begroeid dak. Partijen moeten in eerste instantie echt een begroeid dak willen. Christoph Maria waarschuwt bovendien dat de WOZ waarde toeneemt met een begroeid dak, waardoor de waterschapsbelasting ook wordt verhoogd in het huidige systeem. Door de BTW, en inkomstenbelasting op arbeid vloeit bovendien de helft van de investering terug in de staatskas. Kortom een MKBA kan het gesprek met stakeholders ondersteunen, maar moet geen doel op zich zijn.

Procesbegeleider Carleen Mesters vat de presentaties samen en dankt de sprekers voor hun inspirerende bijdrage. In de voorbereiding kwamen we 3 soorten verdienmodel tegen:

- 1) *Hulpmiddel* voor gesprek met stakeholders over onderlinge weging van verschillende baten
- 2) *Rekenmodel* om de waarde per baat van groene daken te bepalen (vaak met MKBA onderligger)
- 3) *Financieringsmodel*, wie betaalt welke investering op welke wijze, subsidie, investering, korting (lineair, circulair, netwerk)

In deze sessie richtten we ons met name op het vinden van alternatieve financieringsmodellen.

### Brainstorm ideeën verdienmodel

Na een korte uitleg is gebrainstormd over ideeën voor een verdienmodel per type dakeigenaar:

1. Particuliere woningen (VVE's, ver eigen huis);
2. Huurwoningen (Woningcorporaties);
3. Bedrijfsmatig particulier vastgoed (stallen, fabrieken), in eigen bezit van bedrijf;
4. Commercieel vastgoed, verhuurd aan bedrijven (kantoren, winkels etc);
5. Publieke gebouwen, eigendom van overheid (scholen, sporthallen, gemeentehuis, theater).

### 5 concepten verdienmodel

Iedere deelnemer gaf vervolgens zijn top 4 ideeën weer, en kon het in zijn/haar ogen meest wilde idee kenmerken. Hierdoor ontstond een eerste selectie voor uit te werken concepten:

1. *Klimaat & energie winst*  
Combinatie van sparen op waterafvoer en energiebesparing door lagere koellast en hitte stress.
2. *Biodiversiteit verbeteraar*  
Via het concept ecosysteemdiensten de biodiversiteit verbeteren in de stedelijke omgeving.
3. *Sociale werkgelegenheid*  
Het dak als sociale werkplaats, om kansrijken zonder baan dagritme, scholing, structuur en stimulans te bieden.
4. *Dak-dating*  
Openbare / publieke gebruiksdaken met elkaar verbinden en zo de sociale cohesie versterken.
5. *Dak-markt*  
Extra ruimte op dak biedt mogelijkheden als "showroom" en dus een nieuwe markt met andere klanten.

Eenieder gaf in 1 woord zijn ervaring met de sessie van vandaag weer:

Erik Steegman sloot af met een positieve terugblik. Hij dankte alle aanwezigen voor hun inbreng, en de procesmanagers voor hun begeleiding.

**Als vervolg** is voorgesteld om de 5 concepten voor een verdienmodel samen in separate werkgroepen verder uit te werken. In juni is een volgende plenaire sessie om de resultaten van de werkgroepen te bespreken, en vandaar uit door te pakken naar kansen en knelpunten, onder meer in wet- en regelgeving.

Wilt u in een werkgroep (zie 5 concepten verdienmodel) participeren, laat dit dan weten aan Anne-Marie Bor ([a.bor@amborcreatie.nl](mailto:a.bor@amborcreatie.nl)). Heeft u in het algemeen interesse in deelname aan de Green Deal, neem dan contact op met Erik Steegman ([e.steegman@levenopdaken.nl](mailto:e.steegman@levenopdaken.nl)).

