

IDEALISTEN MET OOG VOOR RENTABILITEIT

Meer dan ooit staan technologische innovatie en verduurzaming hoog op de maatschappelijke agenda. Het Haagse adviesbureau **Plus Projects** heeft al sinds 2005 een focus op die thema's. Geheel in stijl houden de vijftien medewerkers dan ook kantoor in een verduurzaamd rijksmonument in Scheveningen, een voormalige ambachtsschool van architect Jan Duiker. Het Haagse adviesbureau, dat in 2005 werd opgericht door **Marjolein Nijhuis** en **David Paul Doornbos**, adviseert partijen bij het aanvragen van subsidie en begeleidt daaropvolgende processen intensief, zodat ze daadwerkelijk worden gerealiseerd. Marjolein Nijhuis verduidelijkt de filosofie en werkwijze van het bureau.

Jullie hanteren de slogan 'Maximaal subsidieadvies'. Slaat dat bijvoeglijk naamwoord op het advies of op de subsidie? 'Op allebei. We begeleiden partijen bij het aanvragen van een maximale subsidie, waardoor ook zij kunnen bijdragen aan een duurzame samenleving. Maar niet alleen dat, we laten zien dat die ambitie op een economisch rendabele manier kan worden verwezenlijkt. Daarnaast begeleiden we ook het hele daaropvolgende traject, zodat de vereisten die aan de toekenning van de subsidie worden gesteld, ook daadwerkelijk worden nageleefd. Met als doelstelling maximale tevredenheid van de stakeholders. Dus maximaal slaat ook op maximale klanttevredenheid.'

Met wat voor vraagstukken houdt Plus Projects zich concreet bezig?

'We hebben een heel breed portfolio. De subsidieaanvragen waar wij ons mee bezighouden, spelen in zeer diverse sectoren. Van origine zitten we vooral in de industriële maakindustrie, met veel aandacht voor high tech en innovatie. Maar we hebben ook veel ervaring met de onderwijs, life sciences & health en agri & food. Om een voorbeeld te noemen van technische innovatie met een duurzaam karakter: recentelijk hebben we een partij met een subsidieaanvraag geholpen tapijttegels te ontwikkelen die CO2 vasthouden. Zo kunnen onze klanten zich ook richten op softwareontwikkeling of het realiseren van industriële inspectiedrones. Wij vinden het een uitdaging complexe processen te vertalen in een heldere subsidieaanvraag.'

Onze adviseurs moeten daar qua knowhow natuurlijk wel op ingespeeld zijn. Ze komen dan ook uit verschillende disciplines, van juristen en economen tot werktuigbouwkundig ingenieurs en industrieel ontwerpers. Daarnaast moeten ze nieuwsgierig zijn en generalistisch en analytisch vaardig.'

Wat kunnen jullie voor de vastgoedsector betekenen?

'Vastgoed is een sector waar we sinds een jaar of vijf heel actief in zijn. Het belang van die sector in onze portfolio groeit sterk. We helpen bijvoorbeeld subsidies aan te vragen voor onze klanten als ze een nieuw, duurzaam gebouw willen neerzetten of een bestaand gebouw duurzaam willen renoveren. We helpen niet alleen bij de funding, maar ook bij het inzichtelijk

maken van de extra investeringen die zo'n verduurzamingsoperatie met zich meebrengt. We maken duidelijk hoe je die kosten met subsidies kunt ondervangen, en hoe je zo'n case economisch rendabel kunt maken. We hebben bijvoorbeeld voor First Sponsor de renovatie van kantoorgebouw De Oliphant in Amsterdam Zuidoost begeleid. Zo heeft Asics met onze hulp zijn Nederlandse hoofdkantoor verduurzaamd, en Delta Lloyd heeft met ons advies delen van hun vastgoed aangepakt. Bouwbedrijf GKB heeft nu het meest duurzame industriepand van Nederland. Zo hebben we ook geholpen bij de duurzame transformatie van VIA Hotels. En vorig jaar heeft de Goede Doelen Loterij met onze hulp in ruim twee jaar het meest duurzaam gerenoveerde kantoorgebouw van Nederland neergezet. Dat leverde ze ook financieel veel op, want het netto voordeel van die subsidietoekenning bedroeg ongeveer 4,5 miljoen euro.'

Heel concreet: hoeveel procent van de bouwsom kun je met subsidie besparen?

'3,4 tot 6,8 %, afhankelijk van het aantal vierkante meters. Dat kan ik exact aangeven omdat het om een fiscale subsidie gaat die resulteert in een afdrachtvermindering op de Vennootschapsbelasting. Maar je kunt vaststellen dat het netto fiscaal voordeel varieert van ruim 3 tot 11 procent, waarbij een duurzame gebouwrenovatie met een duurzaamheids-certificering ruim 3 procent en energiezuinige investeringen in een

gebouw zelfs ruim 11 procent netto fiscaal voordeel kan opleveren.'

Dat maakt het voor commerciële partijen ook interessant om te verduurzamen.

'Subsidies zijn voor ons een tool om momentum te creëren voor een traject dat anders misschien niet zou worden opgepakt. Het is mooi om te kunnen laten zien dat dat ook op een economisch rendabele manier kan. Al deze processen hebben de opdrachtgevers aanzienlijk economisch voordeel opgeleverd. Maar daarvoor is wel kennis van het ingewikkelde woud van subsidies en reguleringen nodig, en die hebben wij in huis. Overigens, als de subsidies eenmaal zijn toegekend, begint het hele proces pas. Dan moet je in het bouwproces informatie bij de juiste partijen lospeuteren, samen met directievoerders en adviseurs aan tafel om erop toe te zien dat duurzame ambities worden gehaald en samen die klus klaren. Dat hele proces begeleiden wij intensief. Wij doen de dossiervorming en zijn de intermediair tussen de opdrachtgever en de subsidieverstrekker. We zijn ook aanwezig op de bouw, om te zorgen dat alle partijen zich steeds bewust blijven van de duurzaamheidseisen. Dat maakt ons werk ook zo mooi. Wij hebben van origine een idealistische inslag, wij gaan echt voor de "purpose" om de wereld een beetje beter te maken, maar we zijn ons ervan bewust dat het economisch belang voor veel klanten vooropstaat.'

OM WELKE SUBSIDIES EN REGULERINGEN GAAT HET ZOAL IN DE VASTGOEDSECTOR?

In de bouwwereld is natuurlijk bekend de certificeringsmethode BREEAM-NL, van de Dutch Green Building Council, waarmee projecten op negen verschillende duurzaamheidscriteria worden beoordeeld. BREEAM komt oorspronkelijk uit Groot-Britannië en

staat voor 'Building Research Establishment Environmental Assessment Method'. Wanneer een gebouw BREEAM-gecertificeerd is, is dat niet alleen goed voor het milieu, maar gebruikers zijn dan ook vaak bereid hogere huur- of leasebedragen te betalen. Wat minder bekend is, is dat het duurzaam (ver)bouwen van een pand met zo'n certificaat gestimuleerd

wordt door de Nederlandse overheid. De fiscale maatregelen MIA (Milieu-Investeringsaftrek), de EIA (Energie Investeringsaftrek) of de SDE+ (Stimuleringsregeling Duurzame Energieproductie) waarmee bijvoorbeeld kan worden geïnvesteerd in zonnepanelen, helpen bij het aangaan van deze voor investeerders vaak nieuwe en

kostbare trajecten. Netto kunnen deze afdrachtverminderingen meerdere miljoenen euro's toevoegen aan het beschikbare budget, waardoor duurzame investeringskeuzes binnen bereik komen van de investeerder. Overigens komt niet alleen BREEAM-certificering in aanmerking voor deze subsidies, maar ook LEED- of GPR-certificeringen.

ERVARINGEN EN AMBITIES

Wat is de belangrijkste les van 2019?

Dat je voortdurend moet blijven zoeken naar motieven om mensen in beweging te krijgen. Dat geldt voor onze klanten, maar ook voor ons eigen team. Alleen zo kun je werken aan een betere wereld, en natuurlijk aan de verdere groei van ons bedrijf.

Wat voor rapportcijfer zou je het afgelopen jaar geven?

Een 7,5. Ik ben vrij kritisch. We zijn goed bezig en hebben een mooi startpunt om te gaan vliegen, maar er zit nog veel meer potentie in duurzaamheid en innovatie. Er blijft nog veel subsidie liggen op die gebieden, en wij willen er graag een rol in spelen om ze nog meer op de kaart te zetten.

Wat zijn jullie ambities voor 2020 en daarna?

We willen dé go-to-consultant worden voor alle bedrijven die purpose driven willen werken aan een duurzame, mogelijk zelfs circulaire samenleving. Daarvoor willen we onze eigen marketing ook verbeteren, want we willen de buitenwereld meer laten zien wat we doen en laten zien welke impact ons werk heeft. Dus voor de vastgoedsector bijvoorbeeld laten

zien hoeveel panden we hebben helpen verduurzamen, hoeveel zonnepanelen er dankzij subsidies zijn geïnstalleerd en hoeveel mensen er aan het werk zijn in al die projecten waarbij wij een adviserend rol hebben mogen spelen. Daarbij blijft onze focus liggen op technologische innovatie en verduurzaming. Daarom streven we een continue omzetgroei na, met een gezonde netto winstmarge om onze plannen haalbaar te maken.

Op wat voor zakelijke partners richten jullie je?

We hebben tot dusver vooral te maken met het wat grotere MKB, corporate klanten en grote professionele vastgoedontwikkelaars. We genieten vooral van complexe projecten, waarbij meerdere partners betrokken zijn. Ik krijg er zelf echt energie van als we voelen dat het klopt, dat de duurzaamheidsambitie en de business case samenvallen. Maar daarnaast vinden we het ook interessant om start-ups te helpen.

En wat is jullie ambitie voor je eigen team?

We streven ernaar een Best Workplace te zijn, waar onze mensen zich zo veelzijdig mogelijk kunnen ontwikkelen. Daarom meten we onze

