

Groendakleverancier groeit in korte tijd naar team van veertien collega's

NatureGreen vergroent plaatsen die anders onbenut zouden blijven



Geert Schimmel

NatureGreen, totaalleverancier van extensieve groene daken in Europa, groeit hard in Duitsland. Dit is mede te danken aan de inzet van vier Duitse collega's. 'Maar ook in Nederland is nog volop groei mogelijk', aldus Geert Schimmel, oprichter van het bedrijf. Als boerenzoon had hij altijd al affiniteit met groen, maar toen hij zelf naar een woonwijk verhuisde, besepte hij pas hoe belangrijk het is om de leefomgeving te vergroenen. 'En dan specifiek daken, plaatsen die anders onbenut zouden blijven.'

Auteur: Ralf Pijnenburg

NatureGreen is in korte tijd hard gegroeid. Tot de klantenkring behoort inmiddels een breed scala aan bedrijven, zoals groothandels, groenvoorzieners, uitvoerders van groendaken, webshops, architectenbureaus, bouwbedrijven, tuincentra, dakdekkersbedrijven, andere groenprofessionals en daarnaast gemeenten. De groei is volgens Schimmel te danken aan de onderscheidende aanpak van de leverancier. Die kenmerkt zich door drie beloften aan de klant. 'Bedrijven waarderen ons streven naar topkwaliteitsproducten tegen een eerlijk tarief', vertelt hij. 'We stellen onze klant altijd centraal door net een stapje extra te zetten of door proactief mee te denken. Dat wordt gezien en gewaardeerd. Daarnaast staan we bekend om onze flexibiliteit en ons maatwerk. We zijn een klein bedrijf en kunnen daardoor snel schakelen.'

Optigrün

Bij NatureGreen wordt veel waarde gehecht aan kennis. Schimmel: 'Het liefst zijn onze adviseurs vanaf het eerste moment aan de tekentafel betrokken bij een project. Veel van ons werk bestaat uit calculeren en adviseren bij projecten van onze opdrachtgevers.' NatureGreen is ook partner van dakbegroener Optigrün en behandelt daarom alle aanvragen van niet-partners die bij Optigrün binnenkomen. Dit kan om extensieve groendaken gaan, retentiedaken of hellende daken. 'Hiervoor bieden we mooie

oplossingen. Samen met Optigrün ontwikkelen we deze ook steeds verder door', aldus de eigenaar.

Breed productassortiment

In de catalogus van NatureGreen worden meer dan 100 producten aangeboden, een aantal vaste systemen voor platte daken, hellende daken tot 30 en tot 45 graden en retentiedaken. Bij de verse producten is er keuze uit sedumvegetatiematten, kruiden-sedumvegetatiematten met 16 inheemse kruidensoorten, kruidencassettes, lichtgewicht sedumcassettes, carbon-groendaken, kruidenmengsels en een breed assortiment pluggen en sedumstek.

Volop innovatie

Het bedrijf innoveert ook volop. Zo worden er carbongroendaken geleverd, in de vorm van carboncassettes, carbonsubstraat of carbonvegetatiematten. Dit substraat is verrijkt met een speciaal gesteente en met micro-organismen, zodat CO₂ wordt afgebroken. Schimmel: 'Hierdoor kan er ongeveer 1 ton CO₂ per 100 m² worden verwijderd bij een reguliere substraatdikte. Op basis van een mede door TNO ontwikkelde simulatie van CO₂-verwijdering en meetprocedure hebben we een

'We zetten vol in op het steeds slimmer maken van onze processen'

accreditatie gekregen van Stichting Nationale Koolstofmarkt (SNK). Dat betekent dat hieraan SNK-certificaten, oftewel *carbon credits*, gekoppeld zijn. Op deze manier kan een bedrijf aantoonbaar CO₂-uitstoot compenseren.'

Locaties

De verse producten van NatureGreen worden dagelijks gerooid op de kwekerij in Noord-Brabant, die exclusief voor NatureGreen werkt. Met magazijnen in Noord-Holland, Brabant en

Gelderland en het kantoor langs de A12 in Ede heeft het bedrijf een landelijke dekking. 'Iedere werkdag beleveren we vanaf deze locaties onze klanten', aldus Schimmel. 'Verder vinden al onze collega's het belangrijk om te werken bij een bedrijf dat daadwerkelijk meerwaarde levert. Wat wij zo mooi vinden aan ons werk? We zijn altijd bezig met het actief vergroenen van plaatsen die anders onbenut zouden blijven. Dat zit diep in het DNA van ons bedrijf en die houding verwachten we ook van nieuwe collega's.'

Toekomst

Volgens Schimmel ziet de toekomst van groendaken er goed uit. 'De markt groeit nog steeds; een groendak wordt steeds normaler en men ziet de voordelen er volop van in. Laat dat groendak maar de standaard worden, in plaats van een zwart dak.' Ook wordt de vraag volgens hem steeds meer divers. 'Voorheen betrof 95 procent van de aanvragen een regulier groendak met twaalf sedumsoorten; tegenwoordig zijn de klantvragen heel divers. Dit maakt ons werk alleen maar leuker. Zo neemt de vraag naar retentiedaken, daken die veel water opvangen en eventueel gekoppeld zijn aan Buienradar, sterk toe. Ook zien we een toenemende vraag naar hellende daken, groendaken met een gebiedseigen kruidenmengsel en daken waarbij wij meedenken met een uniek beplantingsplan met bijzondere pluggen.'

Voor NatureGreen is er nog genoeg groei mogelijk, zegt de eigenaar tot besluit. 'We willen graag doorgroeien in de landen waar we al aanwezig zijn, maar zeker ook in andere Europese landen onze dienstverlening uitbreiden. We zetten vol in op het steeds slimmer maken van onze processen. Hierdoor hebben we nog meer tijd voor onze opdrachtgevers en blijven we innoveren in een breder productassortiment. Het liefst doen we dat met onze vaste opdrachtgevers, zodat we samen mooie concepten kunnen ontwikkelen die meerwaarde leveren.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!