

SUNROCK BIEDT VASTGOEDEIGENAREN KANS VOOR OPEN DOEL

In de rug gesteund door de subsidieregeling Stimulering Duurzame Energieproductie (SDE+), heeft Sunrock zich ontwikkeld tot één van de belangrijkste onafhankelijke solar-specialisten van Nederland. Als CCO levert ook Maurits van Oranje sinds eind 2017 een bijdrage aan de realisatie van de ambitieuze doelstelling: tien miljoen vierkante meter aan zonnepanelen, die samen goed zijn voor een potentiële CO2-reductie van 542.000 ton per jaar en een jaarlijkse groene stroomproductie van 950 gigawatt uur. 'Voor vastgoedeigenaren is het bij wijze van spreken gevonden geld. Goede redenen om het dak niet vol te leggen met zonnepanelen zijn er niet.'

Het interview met [Van Oranje](#) vindt plaats in het kantoor van Sunrock op het Amsterdamse bedrijventerrein Schinkel, een dag voor Ajax in de halve finale van de Champions League thuis speelt tegen Tottenham Hotspur.

Champions League. Tottenham Hotspur. Thuis. Is dat relevante informatie, in een interview over Sunrock en zijn ambitie om een 'significant positieve bijdrage te leveren aan de verduurzaming van Nederland en de daarmee verbonden energietransitie'? Jawel, want [Van Oranje](#) deelt monter mee dat hij kaarten heeft voor de return ('Mijn zoon Lucas is ook gek op voetbal'), praat enthousiast over de geweldige overwinningen van Ajax op Real Madrid en Juventus én analyseert de kansen tegen de Spurs. 'Het wordt een moeilijke wedstrijd.'



Desgevraagd wil **Van Oranje** in één moeite door bovendien best meedenken over een voetbalmetafoor voor de missie van Sunrock, dat grootschalige zonneparken op daken van logistiek en commercieel vastgoed ontwikkelt, realiseert, financiert en beheert. 'Als je niet schiet, kun je ook niet scoren,' citeert hij in eerste instantie Johan Cruyff, om het Sunrock-USP vervolgens te omschrijven als 'een kans voor open doel'. 'Dat is precies wat we vastgoedeigenaren bieden: een kans voor open doel. Het is bij wijze van spreken gevonden geld. Door het dak aan Sunrock te verhuren, dat het vervolgens vol legt met zonnepanelen en de exploitatie, het beheer en het onderhoud volledig voor zijn rekening neemt, wordt in feite een extra verhuurde verdieping gecreëerd.'

DISTRIBUTIECENTRUM COOLBLUE _ Coolblue en Prologis zijn partijen die **Van Oranje** daarvan niet hoeft te overtuigen: vorige maand werd in Tilburg het 88.000 vierkante meter grote distributiecentrum van Coolblue opgeleverd, dat eigendom is van Prologis. '20.000 zonnepanelen zijn daar goed voor 5,3 megawatt aan zonnestroom,' somt **Van Oranje** op. 'Prologis en Sunrock hebben de intentie om voor 2020 samen voor meer dan 100 megawatt aan nieuwe solarprojecten te realiseren in de Benelux. In Nederland ontwikkelen we nu circa 420 megawatt en de ambitie is om dat tijdens voorjaarsronde van de SDE+-subsidieregeling uit te breiden, naar 650 megawatt, om daarna door te stoten naar 1.000 megawatt. Door binnen vastgoedportefeuilles daken te combineren zijn kleinere oppervlakten ook mogelijk, maar ruwweg richten we ons op logistiek vastgoed met een oppervlak vanaf 10.000 vierkante meter.'



'MET EEN POTENTIËLE CO2-REDUCTIE VAN 542.000 TON PER JAAR KAN SUNROCK ECHT VERSCHIL MAKEN'

OVER MAURITS VAN ORANJE

Maurits van Oranje (51) studeerde Economie aan de Rijksuniversiteit Groningen. Nadat hij in 1995 zijn doctoraal examen had gehaald, ging hij werken bij de NV Luchthaven Schiphol, onder andere als Senior Manager Passenger Services. Van 2001 tot 2006 was hij als Business Manager in dienst van Philips DAP, waarna hij zelfstandig ondernemer werd. Hij stond aan de basis van de groei-incubator The Source en S2NRG, dat internationaal energieprojecten ontwikkelt. Sinds eind 2017 richt hij zich met Sunrock actief op het verduurzamen van de Nederlandse energiemarkt. Van Oranje is getrouwd en heeft drie kinderen.

Welke technologieën en innovaties gaan het verschil maken? 'Op energiegebied wordt veel geïnvesteerd in energie-opslagsystemen. Terecht, want de toekomst is aan mini- en micro-grids en daarin is een belangrijke rol weggelegd voor energieopslag. Ik ben daar zelf thuis ook al mee bezig.'

Van welke kantoorlocaties/projecten worden jullie enthousiast en waarom? 'Eigenlijk alle ontwikkelingen van OVG Real Estate. Als het gaat om intelligente, duurzame kantoorgebouwen is Coen van Oostrom een pionier die vooral heeft aangetoond dat het geen kwestie van 'duurder' maar van 'slimmer' is.'



Maurits van Oranje

BELEGGERS EN EIGENAREN VAN LOGISTIEK VASTGOED STAAN ZEKER IN DE RIJ, ALS ER SPRAKE IS VAN 'GEVONDEN GELD' EN 'EEN KANS VOOR OPEN DOEL'?

— 'Nou, dat valt in de praktijk tegen. In potentie is er in Nederland ongeveer 33 miljoen vierkante meter aan dak beschikbaar, maar we moeten ons in allerlei bochten wringen om vastgoedeigenaren over de streep te trekken. Onbegrijpelijk, want er zijn geen argumenten om niet met ons of één van onze concurrenten in zee te gaan. Sterker nog: het is ongelooflijk dom en misschien zelfs wel arrogant om het niet te doen.'

OKÉ, LAAT IK DAN, ALS ADVOCaat VAN DE DUIVEL, EEN REDEN VERZINNEN OM HET NIET TE DOEN: ZO'N DAK VOL ZONNEPANELEN BRENGT RISICO'S EN GEDOE MET ZICH MEE...

— 'Helemaal niet. Vastgoedeigenaren worden volledig ontzorgd door Sunrock, dat zich de afgelopen jaren heeft bewezen als een betrouwbare partij die transparant opereert en alle facetten van deze duurzame tak van sport tot in de finesses beheerst. We zijn marktleider op het gebied van grootschalige zonneparken op daken van logistiek en commercieel vastgoed, met alle kennis, ervaring en efficiency van dien. In dat verband mag niet onvermeld blijven dat onze ontwikkelingskosten het afgelopen jaar zijn gehalveerd.'

MISSCHIEF VINDEN VASTGOEDEIGENAREN DAN DAT HET NIET GENOEG OPLEVERT?

— 'Zonnepanelen op het dak leveren € 0,5 à € 2,0 per vierkante meter op. Dat is inderdaad low interest, als je louter kijkt naar de € 40 tot € 80 huur per vierkante meter die een groot, modern distributiecentrum opbrengt. Maar een belegger die zo denkt, heeft weinig oog voor de wereld om hem heen. Zaken als klimaatverandering en de energietransitie vormen vandaag de realiteit. Als onderdeel van een groen, duurzaam gebouw, zijn zonnepanelen op het dak goed voor je imago. Uit onderzoek blijkt bovendien dat bijvoorbeeld kantoren met een hoge BREEAM-score, acht tot zestien procent meer opbrengen dan panden met een slechtere rating.'

IK BLIJF NOG EVEN ADVOCaat VAN DE DUIVEL SPELEN: ER DOEN NOG STEEDS VERHALEN DE RONDE OVER COWBOYS DIE TIEN, VIJFTIEN JAAR GELEDEN SNEL GELD WILDEN VERDIENEN MET ZONNEPANELEN VAN SLECHTE KWALITEIT...

— 'Dat klopt. Hoewel die tijd ver achter ons ligt, zijn die vooroordelen er nog steeds. Maar: de markt is inmiddels volwassen geworden. Sterker nog, in Europa loopt Nederland ver achter. Er zijn voldoende betrouwbare spelers in de hele keten, waaronder Sunrock. We hebben ons inmiddels



'SUNROCK HEEFT EIGENAREN VAN LOGISTIEK VASTGOED IETS TE BIJEN DAT NIETS KOST EN VEEL OPLEVERT, IN MEERDERE OPZICHTEN'

bewezen als een betrouwbare, integere partij die staat voor kwaliteit en transparantie. We hebben een ijzersterk verhaal en blijven bij weifelende partijen op de deur bonken tot de pijngrens is bereikt.' Met een grimas: 'En zelfs als de pijngrens is bereikt, geef ik niet op. Er zijn partijen die de telefoon niet meer opnemen als ik bel. Ik blijf dat on-voor-stelbaar vinden, want namens Sunrock heb ik iets te bieden dat niets kost en veel oplevert, in meerdere opzichten.'

HOE ZIET HET VERDIENMODEL VAN SUNROCK ER OP LANGE TERMIJN UIT, ALS DE SDE+-SUBSIDIE MINDER AANTREKKELIJK IS GEWORDEN OF ZELFS HELEMAAL IS AFGEBOUWD?

— 'In de wetenschap dat die subsidie nodig was om voldoende marktvolume en draagvlak te creëren, zullen we onze handen dan vol blijven houden aan het beheer en de optimalisering van onze zonneparken. In het verlengde daarvan zullen we steeds meer producten en diensten gaan leveren op het gebied van energie-opslagsystemen en energie-efficiency, niet alleen in Nederland maar ook in landen als Duitsland, Spanje en Italië.' Mijmerend: 'Weet je, ik geloof in 'green greed', in een groen business model, in een groene economie. In dat verband was mijn keuze voor Sunrock een heel bewuste: met een potentiële CO2-reductie van 542.000 ton per jaar kunnen we echt het verschil maken, op een manier die voor alle betrokken partijen nog geld oplevert ook, nu en op lange termijn.'

