

Startup New Horizon: 'Wij kunnen direct concurreren met traditionele slooptarieven'

15-03-2017 11:52

Vandaag aandacht voor deze startup die werk maakt van hergebruik van sloopmaterialen. Partijen met grote transformatieopgaven kunnen hiermee een veel hoger rendement halen. "Wij zien geen sloophout, wij zien nieuwe kozijnen, dakkapellen, tafels en vloeren", zegt CEO Michel Baars van New Horizon. Zeven vragen aan hem over zijn startup.

Welk probleem los jij op?



Michel Baars, CEO van New Horizon: "Wij brengen circulaire economie risicodragend in de praktijk. Voor onze opdrachtgevers betekent dit dat wij resultaatgarantie bieden bij de ontmanteling van hun gebouwen. Ook de lastige onderdelen als asbestsanering of communicatie met de omgeving, maken integraal onderdeel uit van ons risicodragende aanbod. Wij halen bruikbare materialen en grondstoffen uit gebouwen bij renovatie, transformatie of sloop. Het aanbod van de aanwezige grondstoffen en materialen voor hergebruik laten we vervolgens aansluiten op de marktvraag."

"We kunnen direct concurreren met de traditionele slooptarieven. Dat maakt dat we snel een groot volume sloopwerken hebben vergaard. Hierdoor ontstaat continuïteit in de grondstofstromen en dat is een prima basis voor verdere investeringen in de maak-industrie. Kortom, een beter model. In alle opzichten. Het is een ontzettend leuk concept, het is financieel haalbaar, het vraagt om inzet van meer mensen (sloop en productie, design en sales) en het is natuurlijk heel veel beter dan het lineaire proces wanneer je het milieu-impact in ogenschouw neemt."

Hoe ben je op het idee gekomen?

"Het slopen van (delen van) gebouwen wordt nu nog vooral gezien als een noodzakelijke maar vervelende kostenpost, een risico en een verstoring van het renovatie-, transformatie- of ontwikkelingsproces. Het kan anders volgens ons. Echt anders. Wij zien geen sloophout, wij zien nieuwe kozijnen, dakkapellen, tafels en vloeren."

"Ik heb van Urban Mining mijn vak gemaakt. Urban Mining heeft de toekomst. Hoogwaardig hergebruik heeft de toekomst. Zeker wanneer je beseft dat de Nederlandse Bouw- en sloopsector, met 23 miljoen ton bouw- en sloopafval per jaar, verantwoordelijk is voor 37% van de totale afvalstroom in Nederland. De sector vertegenwoordigt, met een bouwproductie van € 72 miljard, een belangrijk aandeel (4,8% in 2013) in de toegevoegde waarde binnen de Nederlandse economie. De bouwsector is een belangrijke economische motor,

maar ook een van de grootste gebruikers van energie en grondstoffen. Hier liggen dan ook grote kansen wanneer je uitgaat van het circulaire systeem."

Wie is je ideale klant?

"Onze ideale klanten zijn vastgoedontwikkelaars en woningcorporaties met transformatie-opgaven. Wij kunnen van grote betekenis zijn bij de meervoudige waardecreatie in de transitie van sloop naar herbouw. Onze toegevoegde waarde start bij de inventarisatie van de restwaarde van de gebouwen. Met een indicatie van deze restwaarde maakt de gebouweigenaar alternatieve stichtingskosten met een hoger rendement dan de traditionele opzet. Vervolgens adviseren wij over het hergebruik van de materialen in het nieuw te ontwikkelen gebouw. Op dit moment werken Snippe Vastgoed, OVG en Woonbron op deze manier al met ons samen."

Hoeveel klanten heb je volgend jaar nodig?

"Volgend jaar willen wij 5 nieuwe klanten laten kennismaken met onze werkwijze. Bij voorkeur woningcorporaties en vastgoedontwikkelaars met ambitieuze volumes, want onze schaalgrootte en volumes zijn onze grootste kracht. Doordat we ook investeren in de maak-industrie hebben we de volumes die verwerkt kunnen worden aanzienlijk vergroot. Inmiddels kunnen we bieden op grondstoffen die opgesloten zitten in de gebouwen van onze opdrachtgevers. Termen als 'slopen' en 'afval' verdwijnen hiermee uit de keten. Wij praten met onze opdrachtgevers voortaan over 'ontmantelen' en 'grondstoffen'."

Wat was de moeilijkste fase tot nu toe en wat heb je daarvan geleerd?

"Eigenlijk is het vrij snel gegaan. We zijn in september 2015 gestart en hebben we de eerste projecten risicodragend aangenomen. Omdat deze ontmantelingsopgaven zo voorspoedig verliepen kwamen de vervolgpogingen ook. We lanceren ons bedrijf New Horizon pas nu officieel, omdat we eerst het bewijs wilden leveren. Binnenkort verschijnt ons eigen magazine waarin we opdrachtgevers aan het woord laten over onze samenwerking en de meervoudige resultaten die zij hebben geboekt."

Wat is de volgende belangrijke stap?

"Samen met de Redesign Factory ontwerpen we creatieve producten met de grondstoffen die we winnen uit onze slooppogingen. De volgende belangrijke stap is op grote schaal aanbieden en hergebruiken van de materialen. Bij de transitie opgaven wordt een groot deel van de materialen hergebruikt binnen het project. Voor de grondstoffen die niet direct hergebruikt worden werken we met een aantal vaste afnemers in de maakindustrie. Bouwers die hierin interesse hebben kunnen zich bij mij aanmelden."

Wie of wat heb je daarvoor nodig?

"Creatieve afnemers, bouwers en ondernemers in de maakindustrie voor onze grondstoffen en producten. Maar natuurlijk ook de opdrachtgevers die de circulaire economie in de praktijk willen brengen. Dit is een tafel van sloophout, een van onze producten uit de Redesign Factory."

New Horizon is lid van HollandPropTech.nl, dé matchmaker die assetmanagers, vastgoedontwikkelaars en -beheerders verbindt met startups om slimmer te innoveren. Je kunt de founders van New Horizon ontmoeten in de stand van Holland PropTech en PROVADA FUTURE tijdens PROVADA op 30 en 31 mei en 1 juni 2017.

Michel Baars is CEO van www.newhorizon.nl. Hij is bereikbaar op 06 5365 5804